



入门指南

AWS 合作伙伴中心



AWS 合作伙伴中心: 入门指南

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

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

Table of Contents

什么是 AWS 合作伙伴中心？	1
成为一个 AWS Partner	2
在 AWS 合作伙伴中心注册	3
在您注册之前	3
与您的 IAM 管理员合作	3
注册过程	4
完成身份和业务验证流程	4
身份和企业验证所需的信息	4
完成身份验证	5
完成业务验证	6
填写注册表	7
注册常见问题解答	8
我们的组织有多个 AWS 账户 ID。我怎么知道是哪个 AWS 要使用的账户 ID？	8
我如何知道我的公司是否有 AWS 合作伙伴中心账户？	8
我怎么知道自己是否是 root 用户？	8
注册后能否更新联盟负责人联系信息？	8
谁应该完成身份验证流程？	8
你在用身份验证数据做什么？	8
如果我注册 AWS 合作伙伴中心账户，然后更换角色或离开公司，会发生什么？ 我的个人数 据会怎样？	9
所有国际身份证都有效吗？	9
如何取消？	9
尽管我已经注册了 APN，但为什么 AWS 合作伙伴中心控制面板上的账户摘要显示为“未注 册”？	9
我无法启动身份验证流程。它显示“访问被拒绝。您无权访问 AWS 合作伙伴中心。”	9
我无法通过身份验证。它显示“无法验证您的身份。刷新以获取新代码。” 如何修复此问 题？	10
为什么我需要完成身份验证？	10
为什么我会看到“合作伙伴注册需要付费” 错误 AWS 账户信誉良好。请确保您的账户符合这 些要求才能继续”？	10
User management	11
在 AWS 合作伙伴中心控制访问权限	11
AWS 适用于 AWS 合作伙伴中心的 IAM	12
向 AWS 合作伙伴中心添加用户	14

AWS 合作伙伴平台的权限	15
AWS 合作伙伴平台的条件密钥	18
在 AWS 合作伙伴中心账户管理中控制访问权限	20
AWS 合作伙伴中心账户管理权限	20
AWS 合作伙伴中心账户管理的条件密钥	22
其他资源	23
AWS 适用于 AWS 合作伙伴中心用户的托管策略	23
AWSPartnerCentralFullAccess	24
PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation	24
AWSPartnerCentralOpportunityManagement	24
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess	25
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy	25
AWSPartnerCentralChannelManagement	25
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement	25
AWSPartnerCentralMarketingManagement	26
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement	26
AWSPartnerProServeToolsFullAccess	26
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor	27
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	27
策略更新	28
将合作伙伴中心用户映射到托管策略	31
了解合作伙伴中心角色和策略映射	31
公用 AWS 合作伙伴中心用户角色	32
AWS ProServe 工具访问权限	35
用户管理 FAQs	37
我的组织中谁是 IAM 管理员，我该如何联系他们？	37
AWS 控制台中的 Partner Central 有哪些托管策略选项？	37
如果我无法在 AWS 控制台中登录我的合作伙伴中心账户，我该联系谁？	37
访问 AWS 合作伙伴中心	38
合作伙伴入职代理	39
先决条件	39
如何访问代理	39
合作伙伴和卖家设置	39
PRM 合规指南	41
重要注意事项	41
相关资源	42

浏览 AWS 合作伙伴中心	43
导航栏	43
构建	44
去市场	44
卖出	45
资金收益	45
渠道管理	45
账户联接	45
合作伙伴分析	46
市场洞察	46
合作伙伴管理员	46
AWS 合作伙伴中心控制面板	48
小组件	48
Search	48
语言	48
合作伙伴新闻和活动	49
来自 Amazon Q 中 AWS 合作伙伴助手扩展程序的个性化支持	50
个性化功能	50
语言支持	50
访问适用于 AWS 的 Amazon Q 合作伙伴中心	51
管理您的账户设置	52
AWS 合作伙伴中心设置	52
主要联系人联系信息	53
注册目录	53
培训和认证	53
关联域名以进行 AWS 培训和认证跟踪	53
添加域	54
删除域	54
标签	55
创建或更新标签	55
商城设置	55
在 AWS 合作伙伴中心创建解决方案	56
与之共同销售 AWS	57
使用合作伙伴记分卡跟踪合作伙伴路径和等级进展	58
申请 AWS 合作伙伴计划	59
在 AWS 合作伙伴中心管理资金申请	60

AWS 合作伙伴资金的好处	60
获取资金	60
管理资金申请	61
资助活动	61
创建资金申请	61
资金申请阶段	62
资金申请状态	63
附件状态	64
更新资金申请	64
取消资金申请	64
重新提交资金申请或索赔	65
延长资金申请	66
扩展指南	66
重要提示	66
使用代理提供资金建议和资金申请	67
先决条件	67
资金建议是如何运作的	67
获得资金推荐	68
创建资金申请	69
重要注意事项	69
相关资源	69
与其他 AWS 合作伙伴建立联系	70
渠道管理	71
AWS 合作伙伴中心渠道管理的工作原理	72
项目管理账户	72
创建项目管理账户	72
激活计划管理账户	73
渠道关系	74
创建关系	74
服务期限	75
创建服务期	76
管理有效服务期	76
提前终止	77
迁移旧版频道账号	78
全部组织转移	79
会员账户转账	79

转移组织所有权	80
转移成员账户	81
将 IAM 角色映射到频道管理用户	82
利用合作伙伴分析和 Marketplace 洞察来跟踪进度	85
合作伙伴分析控制面板	85
浏览“合作伙伴见解”仪表板	86
概览	87
商机管道分析	87
销售线索管道分析	88
资金和投资	89
转售收入和折扣	89
营销活动分析	89
培训和认证	89
MAP 合作伙伴绩效指数 (PPI)	90
归因收入	105
导出 (下载) 数据	107
数据更新和面值	107
卖家见解控制面板	108
合作伙伴分析和卖家洞察常见问题 (FAQs)	108
将军 FAQs	108
机会仪表板 FAQs	109
AWS 共同销售推荐分数 FAQs	109
AWS Marketplace 参与 FAQs	112
市场营销活动 FAQs	113
培训和认证 FAQs	114
客户关系管理集成	115
将 AWS Marketplace 角色映射到 CRM 集成用户	115
使用记录 AWS 合作伙伴中心 API 调用 AWS CloudTrail	116
AWS 合作伙伴中心日志文件条目示例	118
相关主题	119
管理 AWS 子公司账户连接	121
重要概念	121
主账户	121
关联账户	121
访问账户连接	121
向您自己的卖家账户发送您想要与合作伙伴账户关联的连接请求	121

接受连接请求	122
查看和管理关联账户	122
获取帮助	123
在 AWS 控制台中迁移到合作伙伴中心	124
迁移过程	124
迁移过程中的用户入职	124
步骤 1：确定用户的权限	124
第 2 步：与您的 IAM 管理员合作，为使用托管策略的用户确定合适的入职选项	125
关联 AWS 合作伙伴中心和 AWS 账户	125
将 AWS 合作伙伴中心与 AWS accounts	127
先决条件	128
用户角色和权限	128
选择一个 AWS AWS 合作伙伴中心账户	128
授予 IAM 权限	132
了解角色权限	135
为单点登录创建权限集	137
关联账户	138
使用自定义策略映射用户	140
取消关联账户	144
账户关联常见问题解答	146
获取支持	150
向 Amazon Q 提问	150
支持	150
合作伙伴中心支持	150
商业价值实现	152
谁参与其中	152
BVR 动作入门	152
申请 BVR 动议	152
应用程序成果	153
提名客户	153
开始前的准备工作	153
提交提名	153
提交后	153
进站进度	154
进度是如何运作的	154
活动完成后会发生什么	154

进站完工时的资金	154
已锁定的活动	155
查看历史记录	155
进站活动	155
活动状态	155
提交活动	155
回应反馈	155
查看已完成的活动	156
收养报告	156
报告显示了什么	156
请求更改	156
支付	156
付款是如何运作的	156
付款状态	157
文档历史记录	158
.....	clxiii

什么是 AWS 合作伙伴中心？

Amazon Web Services (AWS) AWS Partner Central 是 AWS 管理控制台上提供的一项 AWS 服务，AWS 合作伙伴可以在其中管理与之的互动 AWS。

AWS Partner Central 通过工具、资源加速您的 AWS 合作，APIs 旨在加快在 [AWS Marketplace](#) 上构建、营销和销售解决方案的速度。借助 AWS 合作伙伴中心，合作伙伴可以获得通过 AWS 合作伙伴网络提供的权益。要开始使用，请登录 AWS 控制台并完成注册。

有关成为 AWS 合作伙伴的说明，请参阅[加入 AWS 合作伙伴网络](#)。

成为一个 AWS Partner

AWS Partner Network (APN) 是一个由合作伙伴组成的全球社区，为构建、营销和销售合作伙伴产品提供计划、专业知识和资源。无论您是刚刚开始建立业务还是想要扩展业务，您都可以免费加入 APN，并使用 AWS 培训、支持资源、Well-Architected 工具等。

有关成为的说明 AWS Partner，请参阅[加入 AWS Partner Network](#)。

在 AWS 合作伙伴中心注册

注册成为 AWS 合作伙伴是您开展 AWS 合作伙伴业务的第一步。本节将指导您完成注册过程，包括提供所需信息和完成验证步骤。

Important

如果您是现有 AWS 合作伙伴中心账户的现有合作伙伴，则不应在 AWS 合作伙伴中心注册新账户。相反，现有联盟负责人应采取行动，将您当前的 AWS 合作伙伴中心账户迁移到 AWS 控制台上的新体验。有关更多信息，请参阅 [AWS 控制台上的“迁移到合作伙伴中心”](#)。

在您注册之前

要注册 AWS 合作伙伴中心，请确保您拥有：

- 代表贵公司注册的合法权力 — 注册者必须具有代表贵公司接受 [AWS Partner Network 条款和条件以及 APN 客户参与条款和条件](#) 的合法权力。
- 付费套餐且信誉良好的 AWS 账户 — 您需要一个 AWS 账户才能注册。该账户将用于 APN 费用账单，账单地址将用作您在探索门户中的总部地址。无论您使用组织中的现有账户还是创建新账户，该账户都必须使用付费套餐且信誉良好。有关为 AWS 合作伙伴中心选择 AWS 账户的指南，请参阅 [账户选择指南](#)。
- AWS 账户的访问凭证和权限-您需要凭证和权限才能登录 AWS 账户。注册后，您还需要特定权限才能访问 AWS 合作伙伴中心和 Marketplace 数据。与您的 IAM 管理员合作授予您 [AWSPartnerCentralFullAccess](#) 和 [AWSMarketplaceSellerFullAccess](#)。

与您的 IAM 管理员合作

您需要获得 AWS 账户访问权限和权限才能继续注册 AWS 合作伙伴中心。通常，您需要组织的 IAM 管理员的帮助。IAM 管理员通常在 IT 安全、信息安全或监管与合规组织内的专门的 IAM 团队中工作。如果您不确定谁是您的 IAM 管理员，请联系您的 IT 部门或管理您公司账户的人或拥有 AWS 账户的团队（例如 AWS Marketplace 团队）。

您的 IAM 管理员需要：

- 为进行注册的人员（“联盟负责人”）提供对所选 AWS 账户的访问权限。
- 使用 AWS 托管策略为 AWS 合作伙伴中心用户设置相应的权限。

成功注册后，您将成为管理 AWS 合作伙伴中心账户的主要联系人。

访问您的 AWS 帐户后，就可以开始[注册过程](#)了。

注册过程

在开始 AWS 合作伙伴中心注册流程之前，请务必完成[准备工作](#)。

开始注册 AWS 合作伙伴中心

1. 导航至 [APN 营销页面](#)。
2. 选择“成为合作伙伴”。这会将您重定向到 AWS 控制台登录页面。您必须有一个指定 AWS 账户才能在中注册 AWS 合作伙伴中心服务。所有 AWS 合作伙伴中心用户都将获得访问该 AWS 账户的权限。
3. 选择登录。这会将您重定向到 AWS 控制台主页。
4. 成功登录 AWS 控制台主页后，使用控制台导航或控制台搜索导航到 AWS Partner Central。
5. 选择 AWS 合作伙伴中心前往 AWS 合作伙伴中心服务页面，然后选择入门。

接下来，进入[身份和业务验证流程](#)以完成注册。

Important

如果您无法完成注册流程并需要支持，请通过[此外部链接](#)联系 APN Support 团队。

完成身份和业务验证流程

AWS Partner Central 要求新合作伙伴在注册期间完成身份验证和业务验证流程。为了维护合作伙伴和 AWS 客户的安全性和完整性，需要执行验证步骤。AWS Partner Network 这些验证步骤通过政府和公共数据源验证个人身份和商业凭证。

身份和企业验证所需的信息

在开始之前，请确保您满足以下条件：

- 政府签发的带照片的有效身份证件 — 政府签发的带照片的身份证件，其中包含用于身份验证的照片。

- 带摄像头的智能手机 — 带摄像头的智能手机，可以拍照。这可以验证您是一个真实的人，并且与您的政府身份证上的照片相符。
- 法定公司名称-您的企业实体的正式注册名称。AWS 合作伙伴中心和 Marketplace 将使用此名称与您和您的买家沟通。每个法定企业名称只能有一个 AWS 合作伙伴中心账户。
- 税务登记地点 (注册国家) -您的企业实体注册所在的国家。此信息仅用于验证，不会保存在您的 AWS 账户中或用作账单地址。
- 营业税识别号 — 您的营业税识别号 (例如 EIN、VAT、GST 或其他国家/地区的税务识别码) 用于纳税申报和企业验证。AWS 此信息仅用于业务验证，不会更改 AWS 账户中的账单信息。

完成身份验证

身份验证过程要求您上传自拍照和政府身份证照片。确保您有充足的照明和稳定的互联网连接。每个二维码都是针对特定会话的。

完成身份验证

1. 选择“开始”开始注册过程。
2. 在继续操作之前，请查看显示的模式中的预注册要求，确保您已准备好所有必需的材料。
3. 选择“继续注册”以继续进行验证过程。
4. 使用移动设备扫描电脑屏幕上显示的唯一二维码。这会将您重定向到移动验证流程。
5. 在您的移动设备上完成身份验证工作流程。
6. 选择“下一步”提交您的验证。身份验证通常需要不到一分钟的时间才能完成。成功验证后，您的验证状态将显示为“完成”。

Note

如果验证失败，请选择“刷新”以生成新的二维码并重复移动设备验证过程。确保您的光线和图像质量良好。您可以在 24 小时内尝试三次身份验证。如果您失败了三次，则可以在 24 小时后重试。

完成业务验证

Important

您必须先完成身份验证，然后才能开始业务验证。在继续操作之前，请确保您拥有公司的法定名称、税号和位置信息。

完成业务验证

1. 身份验证成功后，选择“下一步”继续业务验证流程。
2. 填写业务验证字段。如果您拥有税务控制台权限，您的企业信息将自动预先填充。否则，请输入以下信息：
 - 法定企业名称（注册时的）
 - 注册国家
 - 税号或商业登记号
 - 州或省
3. 检查您的信息是否准确。在继续进行验证之前，请确保企业信息正确无误。初始验证失败将需要其他信息来验证您的业务实体。
4. 选择“下一步”开始企业验证。此过程最多可能需要一个小时。你可以留在这个页面上，也可以离开然后稍后再回来。
5. 如果业务验证失败，请在补充表格中填写以下信息：
 - 税号或增值税号
 - 商业登记号
 - 公司注册的完整地址和邮政编码
6. 验证成功后，页面顶部会出现一个绿色的成功栏。选择“继续注册”以继续。

完成身份和企业验证后，填写[注册表的其余部分](#)。

Important

如果您无法完成注册流程并需要支持，请查看[注册常见问题解答](#)或通过[此外部链接](#)联系 APN Support 团队。

填写注册表

在开始此步骤之前，请完成身份和业务验证。

在开始之前，请确保您满足以下条件：

- 贵组织的法定公司名称
- 您的主要联盟负责人的联系信息
- 用于验证的企业电子邮件地址

待完成 AWS 合作伙伴注册

1. 输入您的联盟负责人联系信息。联盟负责人是贵组织的主要 AWS Partner Network 沟通联系人，包括 APN 时事通讯和政策变更公告。注册后，可以在 AWS 合作伙伴中心设置中更改信息。
 - a. 名
 - b. 姓
 - c. 职位
 - d. 主要产品或服务：选择您上市的主要产品或服务类型。

Tip

如果您希望将 AWS 合作伙伴通信发送给组织中的多位人员，请使用共享电子邮件别名（例如 `aws-partners@example.com`）作为联盟负责人电子邮件。这允许所有有权访问该收件箱的团队成员接收重要更新。

2. 验证您的企业电子邮件地址。输入联盟负责人的企业电子邮件地址，然后选择发送验证码。在收件箱中查看验证码，并在出现提示时输入。
3. （可选）向您的合作伙伴账户添加标签。标签允许合作伙伴标记特定的资源（例如机会或资金申请），并根据这些标签控制访问权限。例如，合作伙伴可以按地区或行业标记机会，并限制个人用户访问其 AWS Partner Central 数据的这些特定部分。
4. 查看并接受条款和条件。阅读 [AWS Partner Network 条款和条件](#) 以及 [APN 客户互动条款和条件](#)，然后选中复选框表示同意。
5. 查看您的信息。提交之前，请验证所有详细信息是否正确。
6. 提交您的注册。选择“提交注册”以完成该过程。

注册完成后，您将被重定向到 AWS 合作伙伴中心主页和控制面板。开始完成入职任务。

Important

如果您无法完成注册流程并需要支持，请查看[注册常见问题解答](#)或通过[此外部链接](#)联系 APN Support 团队。

注册常见问题解答

我们的组织有多个 AWS 账户 ID。我怎么知道是哪个 AWS 要使用的账户 ID？

使用可以作为管理 AWS 相关伙伴关系活动的主要账户的账户。AWS 所有 AWS 合作伙伴中心用户都将获得 AWS 账户访问权限。AWS 建议不要使用 Management/Payer 账户，而是在你的 Organizations 结构中设置 AWS 一个成员账户。如果不确定要使用哪个 AWS 账户，或者是否必须创建新 AWS 账户，请联系贵组织的 IAM 管理员。

我如何知道我的公司是否有 AWS 合作伙伴中心账户？

在注册过程中，如果我们的数据库中存在具有相同法定公司名称和详细信息的公司，则您的注册业务验证将失败。如果您需要合并或整合 APN 账户，请联系 P [artner Central](#) Support。

我怎么知道自己是否是 root 用户？

如果您创建账户并使用用于创建 AWS 账户的电子邮件地址和密码登录，而不是 IAM 凭证登录，则您就是根用户。AWS 建议不要以 root 用户身份登录。更多信息可以[在这里](#)找到。

注册后能否更新联盟负责人联系信息？

是的，可以随时更新联盟负责人联系信息。有关更多信息，请参阅[合作伙伴中心设置](#)。

谁应该完成身份验证流程？

有权注册 AWS 合作伙伴中心账户的个人可以完成此操作。

你在用身份验证数据做什么？

这些数据用于验证身份、建立合作伙伴凭证和维护合作伙伴计划的合规性。

如果我注册 AWS 合作伙伴中心账户，然后更换角色或离开公司，会发生什么？我的个人数据会怎样？

贵组织的账户管理员可以将账户管理权转移给其他人。注册时获得的个人数据可以通过 [Partner Central Support](#) 申请更新或删除。

所有国际身份证都有效吗？

AWS 接受大多数政府签发的身份证，但根据特定国家/地区的法规，可能会适用某些限制。

如何取消？

请联系 [Partner Central Support](#) 以停用现有账户。

尽管我已经注册了 APN，但为什么 AWS 合作伙伴中心控制面板上的账户摘要显示为“未注册”？

如果您拥有 [Marketplace](#) 账户，并且在控制台的 AWS 合作伙伴中心中看到“未注册”消息，则表示您尚未完成从传统合作伙伴中心体验的迁移。

Important

请勿创建新的个人资料或再次注册。创建新的注册将替换您的所有历史合作伙伴数据。

我应该怎么办？与您的 IT 管理员合作，在控制台中安排从旧版合作伙伴中心迁移到新的 AWS 合作伙伴中心。这将保留您现有的所有合作伙伴历史记录和数据。

我无法启动身份验证流程。它显示“访问被拒绝。您无权访问 AWS 合作伙伴中心。”

请联系您的 IAM 管理员为您配置访问 AWS 合作伙伴中心的权限。您需要 [AWSPartnerCentralFullAccess](#) 和 [AWSMarketplaceSellerFullAccess](#)。与您的 IAM 管理员合作并查看注册先决条件。

我无法通过身份验证。它显示“无法验证您的身份。刷新以获取新代码。”如何修复此问题？

确保您使用能显示您脸部的政府身份证。如果您使用不带照片的政府身份证，则系统无法将其与您的自拍照进行匹配。此外，请确保您的带照片的身份证件上有近期照片。

为什么我需要完成身份验证？

维护和 AWS 客户的安全和完整性。AWS Partner Network

为什么我会看到“合作伙伴注册需要付费”错误 AWS 账户信誉良好。请确保您的账户符合这些要求才能继续”？

要注册为 AWS 合作伙伴，您的 AWS 账户必须使用付费套餐而不是 AWS 免费套餐，并且您的账户必须信誉良好 AWS。升级到付费套餐不会产生超出实际 AWS 使用量的额外费用。

如果您目前使用的是 AWS 免费套餐，请登录 AWS 管理控制台并将[您的账户升级为付费套餐](#)。如果您的账户已使用付费套餐且错误仍然存在，请登录 AWS 管理控制台并通过[此外部链接](#)联系 APN 支持人员并指定问题所在。

User management

用户对 AWS 合作伙伴中心的访问权限通过 AWS 身份与访问管理 (IAM) 管理。以下主题介绍如何邀请、加入、管理 AWS 合作伙伴中心用户权限并对其进行故障排除。

主题

- [在 AWS 合作伙伴中心控制访问权限](#)
- [在 AWS 合作伙伴中心账户管理中控制访问权限](#)
- [AWS 适用于 AWS 合作伙伴中心用户的托管策略](#)
- [将合作伙伴中心用户映射到托管策略](#)
- [用户管理 FAQs](#)

在 AWS 合作伙伴中心控制访问权限

用户对 AWS 合作伙伴中心的访问权限通过 AWS 身份与访问管理 (IAM) 管理。IAM 权限控制谁可以通过身份验证 (登录) 和授权 (拥有权限) 使用 AWS 合作伙伴中心和 AWS Marketplace 功能。IAM 是一项无需额外付费即可使用的 AWS 服务。

IAM 权限由 IAM 管理员分配给个人用户。这些管理员充当您 AWS 环境的安全管理员，他们配置和取消配置用户帐户、分配权限以及设置安全策略。IAM 管理员通常在 IT 或治理和安全团队中任职。

Important

要访问 AWS 合作伙伴中心，用户必须与其 IAM 管理员合作，才能获得正确的访问级别。如果权限设置不正确，用户可能根本无法登录，或者他们可能能够登录，但可能无法访问完成工作所需的工具和信息。

以下资源提供了有关入门和使用 IAM 的更多信息：

- [创建管理用户](#)
- [IAM 安全最佳实操](#)
- [管理 IAM 策略](#)
- [将策略附加到 IAM 用户组](#)
- [IAM 身份 \(用户、组和角色\)](#)

- [使用策略控制对 AWS 资源的访问权限](#)
- [AWS 服务的操作、资源和条件键](#)

主题

- [AWS 适用于 AWS 合作伙伴中心的 IAM](#)
- [向 AWS 合作伙伴中心添加用户](#)
- [AWS 合作伙伴平台的权限](#)
- [AWS 合作伙伴平台的条件密钥](#)

AWS 适用于 AWS 合作伙伴中心的 IAM

AWS IAM 建立在基于角色的访问概念之上。在此框架内，用户被分配到与一组 IAM 策略关联的特定角色或群组，这些策略控制用户可以访问 AWS Partner Central 中的哪些特定功能。为了简化这一流程，我们发布 AWS 了多项托管政策，以简化 AWS Partner Central 中常见用户角色的用户管理。

IAM 管理员负责创建 IAM 角色、群组和策略，并分配用户在 AWS IAM 中配置权限，但必须与 Partner Central 用户及其领导层合作，确定应向每个用户授予什么级别的访问权限。

查看托管策略映射，以获取有关基于常见合作伙伴中心用户角色的托管策略分配的指导。

使用 IAM 需要特定的技术知识和适当的 AWS 账户权限。这些人（“IAM 管理员”）需要为这些权限的设置和管理提供支持。IAM 管理员通常是您的 IT 安全、信息安全或 Governance/Compliance 部门中的人员。

合作伙伴中心使用 AWS IAM 来管理通过贵组织 AWS 账户进行的所有用户访问权限。您的 IT 团队不是通过合作伙伴中心直接管理用户，而是通过 AWS IAM 控制访问权限。为用户分配了特定的策略，这些策略决定了用户可以访问的合作伙伴中心资源（如机会、解决方案或资金申请），以及他们是只能查看信息（读取权限）还是也可以进行更改（写入权限）。

Important

如果用户未在 IAM 中正确配置访问权限，他们将无法访问 AWS 合作伙伴中心中的功能。用户只能访问他们完成工作所需的功能——这被称为“最低权限”访问权限。

IAM 基于角色的访问权限实施

实施因组织而异，但通常遵循以下流程：

步骤 1：IAM 管理员创建 IAM 角色

IAM 管理员在 AWS 合作伙伴中心中创建用于定义职能角色的角色。每个角色都描述了该工作职能中的用户需要访问的特定功能和能力。例如，可以为以下对象创建角色：

- 营销经理，负责创建联合营销资产和管理活动
- 运营管理员，负责创建和管理资金申请。

Organizations 可以根据访问合作伙伴中心的不同角色根据需要创建任意数量的角色。有关合作伙伴中心常见用户角色的摘要，请参阅[此处](#)。除了这些托管策略外，组织还可以创建和自定义托管策略，以根据需要定制访问权限。有关更多信息，请参阅[AWS 合作伙伴中心用户的 AWS 托管政策](#)。

Note

不确定您的 IAM 管理员是谁？他们通常在 IT 安全、信息安全或 Governance/Compliance 团队中任职，但这因组织而异。他们应该对用于访问 AWS 合作伙伴中心的 AWS 账户拥有管理员访问权限。

步骤 2：为每个角色分配 IAM 策略

创建角色后，IAM 管理员会分配特定的 IAM 策略来确定允许的访问权限。例如，营销经理角色可能会获得案例研究功能的 read/write 访问权限、创建和管理解决方案的权限以及创建 APN Support 工单的权限。为了简化此过程，AWS 发布了托管策略，即映射到常见用户角色的预构建的 IAM 策略集。IAM 管理员可以分配与每个角色的职责一致的托管策略，而不是配置单独的功能级内联策略。要了解常见的 Partner Central 角色如何映射到已发布的托管政策，请参阅[此处](#)。

Note

IAM 管理员可以使用托管策略或为特定用户权限构建自定义策略。AWS 建议尽可能使用托管策略来简化权限管理，因为它们可以为常见用例和版本控制启用自动 AWS 更新。

步骤 3：[可选] 设置单点登录

单点登录 (SSO) 通过简化身份验证和增强安全性，让用户、组织和 IT 团队受益。对于用户而言，SSO 允许他们使用一组凭据登录一次即可访问多个企业应用程序，从而简化了访问权限，减少了密码疲劳，并通过跨集成系统的无缝导航提高了工作效率。对于组织而言，SSO 通过集中式身份验证来增强安全性，从而实现更强的访问控制，并通过更轻松地实施安全策略来提高合规性。特别

是对于 IT 团队而言，SSO 通过从一个位置管理用户身份和权限来简化管理，通过同时授予或撤消对多个系统的访问权限来加快入职和离职速度，并通过标准协议连接不同的应用程序来提供集成灵活性。有关如何为您的组织设置 SSO 的更多信息，请参阅此处。

向 AWS 合作伙伴中心添加用户

将用户添加到合作伙伴中心需要联盟负责人（负责确定访问需求）和 IAM 管理员（负责实施技术设置）之间的协调。

Note

IAM 权限可以在需要时进行修改，并且可以获得访问权限的用户数量没有上限。

要添加新用户，请执行以下操作：

对于联盟负责人：确定用户访问需求

1. 确定用户的角色和所需的访问级别：查看托管策略映射，以确定哪个角色（角色）最能描述其工作职能。请参阅此表，了解常见的 Partner Central 用户角色以及哪些托管策略最适合该用户所需的访问级别。
2. 请求 IAM 管理员添加用户。向 IAM 管理员提供：
 - 用户名和公司电子邮件地址
 - 必需的托管策略（例如 `AWSPartnerCentralOpportunityManagement`）
 - 任何特定的访问要求（如果需要自定义策略）

对于 IAM 管理员：创建和配置用户访问权限

根据您的 AWS 账户设置，选择以下选项之一来授予用户访问权限：

选项 1：使用 IAM 身份中心

最适合：需要通过单点登录 (SSO) 功能集中管理访问权限的跨 AWS 账户管理多个用户的组织。

主要优点：集中式用户管理、账户间自动权限同步、简化入职/离职，以及通过 SSO 增强安全性。

选项 2：使用 IAM 控制台（适用于个人用户）

最适合：管理数量有限且需要直接访问 AWS 控制台的个人用户账户的小型团队或组织。

主要优点：个人用户可以快速设置，可以直接控制特定的用户权限，小规模部署也很简单。

选项 3：与第三方身份提供商集成

最适合：已经使用企业身份提供商（例如 Okta、Azure AD 或 Ping 身份）且希望维护现有身份验证工作流程的组织。

主要优点：与现有企业身份系统的无缝集成、所有业务应用程序的一致身份验证体验、集中式用户生命周期管理，以及增强对企业安全策略的合规性。

AWS 合作伙伴平台的权限

您可以在 AWS 合作伙伴中心的 IAM 策略中使用以下权限。您可以将权限组合到单个 IAM 策略中以授予您所需的权限。

ListPartnerPaths

ListPartnerPaths 提供对合作伙伴中心中列出合作伙伴路径的 AWS 访问权限。

- 行动小组：ListOnly、ReadOnly、ReadWrite
- 所需资源：不支持在 IAM 政策声明的 Resource 元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问，请在策略 "Resource"： "*" 中指定。

EnrollInPartnerPath

EnrollInPartnerPath 提供在合作伙伴中心注册合作伙伴路径的 AWS 权限。

- 行动小组：ReadWrite
- 所需资源：不支持在 IAM 政策声明的 Resource 元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问，请在策略 "Resource"： "*" 中指定。

GetPartnerDashboard

GetPartnerDashboard 提供在 AWS 合作伙伴中心检索合作伙伴控制面板信息的权限。

- 行动小组：ReadOnly, ReadWrite
- 所需资源：arn:\${Partition}:partnercentral::\${Account}:catalog/\${Catalog}/ReportingData/\${TableId}/Dashboard/\${DashboardId}
- 条件键：partnercentral:Catalog

CreateBusinessPlan

CreateBusinessPlan提供在 AWS 合作伙伴中心创建业务计划的权限。

- 行动小组 : ReadWrite
- 所需资源 : 不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问,请在策略"Resource": "*"中指定。

PutBusinessPlan

PutBusinessPlan提供在 AWS 合作伙伴中心更新业务计划的权限。

- 行动小组 : ReadWrite
- 所需资源 : 不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问,请在策略"Resource": "*"中指定。

ListBusinessPlans

ListBusinessPlans提供在 AWS 合作伙伴中心列出业务计划的访问权限。

- 行动小组 : ListOnly、ReadOnly、ReadWrite
- 所需资源 : 不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问,请在策略"Resource": "*"中指定。

GetBusinessPlan

GetBusinessPlan提供在 AWS 合作伙伴中心检索商业计划书详细信息的权限。

- 行动小组 : ReadOnly , ReadWrite
- 所需资源 : 不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问,请在策略"Resource": "*"中指定。

CreateCollaborationChannelRequest

CreateCollaborationChannelRequest提供在 AWS 合作伙伴中心创建协作渠道请求的权限。

- 行动小组 : ReadWrite

- 所需资源：不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问，请在策略"Resource"： "*"中指定。

ListCollaborationChannels

ListCollaborationChannels提供对 AWS 合作伙伴中心中列出协作渠道的访问权限。

- 行动小组：ListOnly、ReadOnly、ReadWrite
- 所需资源：不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问，请在策略"Resource"： "*"中指定。

GetCollaborationChannel

GetCollaborationChannel提供在 AWS 合作伙伴中心检索协作渠道详细信息的权限。

- 行动小组：ReadOnly, ReadWrite
- 所需资源：不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问，请在策略"Resource"： "*"中指定。

CreateCollaborationChannelMembers

CreateCollaborationChannelMembers提供在 AWS 合作伙伴中心创建协作渠道成员的权限。

- 行动小组：ReadWrite
- 所需资源：不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问，请在策略"Resource"： "*"中指定。

SearchPartnerProfiles

SearchPartnerProfiles提供在合作伙伴中心搜索公开合作伙伴资料的 AWS 权限。

- 行动小组：ListOnly、ReadOnly、ReadWrite
- 所需资源：不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问，请在策略"Resource"： "*"中指定。

GetPartnerProfile

GetPartnerProfile提供在 AWS 合作伙伴中心检索公开合作伙伴资料详细信息的权限。

- 行动小组 : ReadOnly , ReadWrite
- 所需资源 : 不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问,请在策略"Resource": "*"中指定。

GetProgramManagementAccount

GetProgramManagementAccount提供在 AWS 合作伙伴中心检索计划管理账户详细信息的权限。

- 行动小组 : ReadOnly , ReadWrite
- 所需资源 : 不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问,请在策略"Resource": "*"中指定。
- 条件键 : partnercentral:Catalog

UseSession

UseSession提供在合作伙伴中心使用合作伙伴中心代理会话的 AWS 权限。

- 行动小组 : ReadWrite
- 所需资源 : 不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问,请在策略"Resource": "*"中指定。
- 条件键 : partnercentral:Catalog

AWS 合作伙伴平台的条件密钥

AWS 合作伙伴中心定义了您可以在 IAM 策略Condition元素中使用的以下条件键。

合作伙伴中心 : 目录

按特定目录筛选访问权限。

- 类型 : String
- 有效值 : [AWS | Sandbox]

合作伙伴中心 : RelatedEntityType

按机会关联的实体类型筛选访问权限。

- 类型 : String

有效值 : [Solutions | AwsProducts | AwsMarketplaceOffers]

合作伙伴中心 : ChannelHandshakeType

按频道握手类型筛选访问权限。

- 类型 : String

有效值 : [START_SERVICE_PERIOD | REVOKE_SERVICE_PERIOD | PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT]

合作伙伴中心 : VerificationType

按正在执行的验证类型筛选访问权限。

- 类型 : String

有效值 : [BUSINESS_VERIFICATION | REGISTRANT_VERIFICATION]

合作伙伴中心 : FulfillmentTypes

按福利配送类型筛选访问权限。

- 类型 : ArrayOfString

有效值 : [CREDITS | CASH | ACCESS]

合作伙伴中心 : 计划

按程序筛选访问权限。

- 类型 : ArrayOfString

在 AWS 合作伙伴中心账户管理中控制访问权限

[AWS 身份与访问管理 \(IAM\) Access Management](#) AWS 是一项无需额外付费即可使用的服务，可帮助您控制对资源的访问权限 AWS。AWS 合作伙伴中心账户管理使用 IAM 进行 AWS 合作伙伴中心身份验证和授权。管理员可以使用 IAM 角色来控制谁可以登录 AWS 合作伙伴中心以及他们拥有的 AWS 合作伙伴中心权限。

Important

您创建的 AWS 合作伙伴中心用户使用其证书进行身份验证。但是，他们必须使用同一个 AWS 帐户。用户所做的任何更改都可能影响整个账户。

有关可用操作、资源和条件键的更多信息，请参阅 [AWS 服务的操作、资源和条件键](#)。

主题

- [AWS 合作伙伴中心账户管理权限](#)
- [AWS 合作伙伴中心账户管理的条件密钥](#)
- [其他资源](#)

AWS 合作伙伴中心账户管理权限

您可以在 IAM 策略中使用以下权限进行 AWS 合作伙伴中心账户管理。您可以将权限组合到单个 IAM 策略中以授予您所需的权限。

AssociatePartnerAccount

AssociatePartnerAccount 提供对关联的 AWS 合作伙伴中心和 AWS 账户的访问权限。

- 行动小组：ReadWrite
- 所需资源：不支持在 IAM 政策声明的 Resource 元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问，请在策略 "Resource": "*" 中指定。

AssociatePartnerUser

AssociatePartnerUser 提供对关联 AWS 合作伙伴中心用户和 IAM 角色的访问权限。

- 行动小组：ReadWrite
- 所需资源：不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问，请在策略"Resource"： "*"中指定。

DisassociatePartnerUser

DisassociatePartnerUser提供对关联 AWS 合作伙伴中心用户和 IAM 角色的访问权限。

- 行动小组 : ReadWrite
- 所需资源 : 不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问,请在策略"Resource": "*"中指定。

AccessLegacyPartnerCentral

AccessLegacyPartnerCentral提供从 AWS 合作伙伴中心访问传统合作伙伴中心的单点登录权限。

- 行动小组 : ReadWrite
- 所需资源 : 不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问,请在策略"Resource": "*"中指定。
- 条件键 : partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

AccessMarketingCentral

AccessMarketingCentral提供从“AWS 合作伙伴中心”进入营销中心的单点登录的访问权限。

- 行动小组 : ReadWrite
- 所需资源 : 不支持在 IAM 政策声明的Resource元素中指定资源亚马逊资源编号 (ARN)。要允许访问,请在策略"Resource": "*"中指定。
- 条件键 : partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

AWS 合作伙伴中心账户管理的条件密钥

AWS Partner Central 账户管理定义了您可以在 IAM 策略Condition元素中使用的以下条件密钥。

partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

按传统合作伙伴中心角色筛选访问权限。可接受的值 : [AceManager TechnicalStaff、ChannelUser、MarketingStaff]。

- 类型 : ArrayOfString

partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

按营销中心角色筛选访问权限。可接受的值：[门户经理、营销人员、销售代表]。

- 类型：ArrayOfString

其他资源

有关更多信息，请参阅 [IAM 用户指南](#) 的以下部分：

- [IAM 安全最佳实践](#)
- [管理 IAM 策略](#)
- [将策略附加到 IAM 用户组](#)
- [IAM 身份（用户、用户组和角色）](#)
- [使用策略控制对 AWS 资源的访问权限](#)

AWS 适用于 AWS 合作伙伴中心用户的托管策略

AWS 托管策略是由创建和管理的独立策略 AWS。AWS 托管策略为许多常见用例提供权限，因此您可以开始为用户、组和角色分配权限。

请记住，AWS 托管策略可能不会为您的特定用例授予最低权限权限，因为它们可供所有 AWS 客户使用。我们建议您通过定义特定于您的用例的 [客户托管策略](#) 来进一步减少权限。有关更多信息，请参阅 [AWS 托管策略](#)。

本节中描述的 AWS 托管策略管理 AWS 合作伙伴中心用户对 AWS Marketplace 的访问。有关 AWS Marketplace 卖家政策的更多信息，请参阅 M [AWS Marketplace 卖家 AWS 托管策略](#)。

主题

- [AWS 托管策略：AWSPartnerCentralFullAccess](#)
- [AWS 托管策略：PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#)
- [AWS 托管策略：AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)
- [AWS 托管策略：AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)
- [AWS 托管策略：AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)
- [AWS 托管策略：AWSPartnerCentralChannelManagement](#)

- [AWS 托管策略：AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)
- [AWS 托管策略：AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)
- [AWS 托管策略：PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)
- [AWS 托管策略：AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#)
- [AWS 托管策略：AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#)
- [AWS 托管策略：AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#)
- [AWS 合作伙伴中心更新至 AWS 托管策略](#)

AWS 托管策略：**AWSPartnerCentralFullAccess**

您可以将 `AWSPartnerCentralFullAccess` 策略附加到 IAM 身份。

本策略授予对 AWS 合作伙伴中心和相关 AWS 服务的完全访问权限。

要查看此策略的权限，请参阅《AWS 托管式策略参考》中的 [AWSPartnerCentralFullAccess](#)。

AWS 托管策

略：**PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation**

您可以将 `PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation` 策略附加到 IAM 身份。合作伙伴云管理员使用此策略来管理与合作伙伴用户关联的 IAM 角色。

此策略允许执行以下操作：

- 列出所有角色。
- 将名称前缀 `PartnerCentralRoleFor` 的 IAM 角色传递给 AWS 合作伙伴中心账户管理服务。
- 将 AWS 合作伙伴中心用户与 IAM 角色相关联。
- 解除 AWS 合作伙伴中心用户与 IAM 角色的关联。

要查看此策略的权限，请参阅《AWS 托管式策略参考》中的 [PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#)。

AWS 托管策略：**AWSPartnerCentralOpportunityManagement**

您可以将 `AWSPartnerCentralOpportunityManagement` 策略附加到 IAM 身份。

该策略授予在 AWS 合作伙伴中心管理机会的完全访问权限。

要查看此策略的权限，请参阅《AWS 托管式策略参考》中的 [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)。

AWS 托管策略：**AWSPartnerCentralSandboxFullAccess**

您可以将 AWSPartnerCentralSandboxFullAccess 策略附加到 IAM 身份。

此策略允许开发者在沙盒目录中进行测试。

要查看此策略的权限，请参阅《AWS 托管式策略参考》中的 [AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)。

AWS 托管策

略：**AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRoleP**

您可以将 AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy 策略附加到 IAM 身份。

此策略为用户 ResourceSnapshotJob 提供了在目标环境中读取资源并对其进行快照的权限。有关如何使用此政策的更多信息，请参阅 AWS 合作伙伴中心 API 参考中的利用多合作伙伴[机会](#)。

要查看此策略的权限，请参阅《AWS 托管式策略参考》中的 [AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)。

AWS 托管策略：**AWSPartnerCentralChannelManagement**

您可以将 AWSPartnerCentralChannelManagement 策略附加到 IAM 身份。

该策略授予在 AWS 合作伙伴中心管理渠道计划和关系的权限。

要查看此策略的权限，请参阅《AWS 托管式策略参考》中的 [AWSPartnerCentralChannelManagement](#)。

AWS 托管策

略：**AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement**

您可以将 AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement 策略附加到 IAM 身份。

该策略允许访问 AWS 合作伙伴中心中的渠道握手批准管理活动。

要查看此策略的权限，请参阅《AWS 托管式策略参考》中的 [AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)。

AWS 托管策略：**AWSPartnerCentralMarketingManagement**

您可以将 AWSPartnerCentralMarketingManagement 策略附加到 IAM 身份。

该策略授予在 AWS 合作伙伴中心管理营销活动和活动的权限。

要查看此策略的权限，请参阅《AWS 托管式策略参考》中的 [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)。

AWS 托管策略：**PartnerCentralIncentiveBenefitManagement**

您可以将 PartnerCentralIncentiveBenefitManagement 策略附加到 IAM 身份。

该策略允许用户在 AWS 合作伙伴中心管理所有激励权益。

要查看此策略的权限，请参阅《AWS 托管式策略参考》中的 [PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)。

AWS 托管策略：**AWSPartnerProServeToolsFullAccess**

您可以将 AWSPartnerProServeToolsFullAccess 策略附加到 IAM 身份。

本策略授予通过 AWS 合作伙伴中心单一访问 AWS ProServe 工具（A2T 和 MPA）的完全访问权限。Sign-On 它包括所有评估角色（个人贡献者、组织读者、组织参与者和组织管理员），允许在整个组织中创建、读取、更新和共享评估以及管理组织级别设置的完全访问权限。

授予的角色：

- AssessmentIndividualContributor
- AssessmentOrganizationReader
- AssessmentOrganizationContributor
- OrganizationAdmin

要查看此策略的权限，请参阅《AWS 托管式策略参考》中的 [AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#)。

AWS 托管策

略：`AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor`

您可以将 `AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor` 策略附加到 IAM 身份。

该策略授予对 A2T 中所有组织评估的读取权限，并允许用户在 A2T 和 MPA 中创建和管理自己的评估。它适用于需要了解团队评估并同时保留自己管理工作的能力的用户。

Note

MPA 不支持只读模式。分配此政策的用户将保留对自己的 MPA 评估的 read/write 访问权限。

授予的角色：

- `AssessmentIndividualContributor`
- `AssessmentOrganizationReader`

要查看此策略的权限，请参阅《AWS 托管式策略参考》中的 [AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#)。

AWS 托管策

略：`AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor`

您可以将 `AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor` 策略附加到 IAM 身份。

此策略授予通过 P AWS Partner Central Single 访问 AWS ProServe 工具所需的最低权限 Sign-On。用户可以在 A2T 和 MPA 中创建、阅读、更新和共享自己的评估。访问权限仅限于由用户自己的 IAM 身份（角色或用户 ARN）创建的评估。

授予的角色：

- `AssessmentIndividualContributor`

要查看此策略的权限，请参阅《AWS 托管式策略参考》中的 [AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#)。

AWS 合作伙伴中心更新至 AWS 托管策略

查看自 AWS Partner Central AWS 托管政策开始跟踪这些变更以来该服务更新的详细信息。要获取有关此页面变更的自动提醒，请在 AWS 合作伙伴中心[AWS 合作伙伴中心入门指南的文档历史记录](#)页面上订阅 RSS 提要。

更改	描述	日期
AWSPartnerCentralOpportunityManagement – 更新现有策略	AWS 合作伙伴中心更新了一项政策，增加了潜在客户操作访问权限。	2026年6月16日
AWSPartnerProServeToolsFullAccess — 新政策	AWS Partner Central 添加了一项新政策，允许所有评估角色通过 Partn AWS er Central Single 访问 AWS ProServe 工具 (A2T 和 MPA) Sign-On 的全部权限。	2026 年 3 月 23 日
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor — 新政策	AWS Partner Central 添加了一项新政策，授予对 A2T 中组织评估的读取权限，并在 A2T 和 MPA 中管理自己的评估。	2026 年 3 月 23 日
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor — 新政策	AWS Partner Central 添加了一项新政策，授予访问 AWS ProServe 工具和管理自己的评估的最低权限。	2026 年 3 月 23 日
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement – 更新现有策略	AWS Partner Central 更新了一项政策，通过模型上下文协议添加了合作伙伴中心代理会话管理功能。	2026 年 3 月 13 日
AWSPartnerCentralOpportunityManagement – 更新现有策略	AWS Partner Central 更新了一项政策，通过模型上下文协议添加了合作伙伴中心代理会话管理功能。	2026 年 3 月 13 日

更改	描述	日期
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess – 更新现有策略	AWS Partner Central 更新了一项政策，通过模型上下文协议添加了合作伙伴中心代理会话管理功能。	2026 年 3 月 13 日
AWSPartnerCentralFullAccess – 更新现有策略	AWS Partner Central 更新了一项政策，通过模型上下文协议添加了合作伙伴中心代理会话管理功能。	2026 年 3 月 13 日
AWSPartnerCentralOpportunityManagement – 更新现有策略	AWS 合作伙伴中心更新了一项政策，为合作伙伴助手聊天机器人功能添加 Amazon Q 权限。	2026年2月23日
AWSPartnerCentralChannelManagement – 更新现有策略	AWS 合作伙伴中心更新了一项政策，为合作伙伴助手聊天机器人功能添加 Amazon Q 权限。	2026年2月23日
AWSPartnerCentralMarketingManagement – 更新现有策略	AWS 合作伙伴中心更新了一项政策，为合作伙伴助手聊天机器人功能添加 Amazon Q 权限。	2026年2月23日
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement – 新政策	AWS Partner Central 添加了一项新政策，允许访问所有激励福利功能。	2026 年 2 月 11 日
AWSPartnerCentralFullAccess – 更新现有策略	AWS 合作伙伴中心更新了一项政策，为合作伙伴助手聊天机器人功能添加了 Amazon Q 权限，并添加了 MPOPP 福利功能的 AWS Marketplace 协议读取权限。	2026 年 2 月 4 日

更改	描述	日期
AWSPartnerCentralMarketingManagement — 新政策	AWS Partner Central 添加了一项新政策，授予管理合作伙伴中心营销和活动的权限。	2025 年 11 月 30 日
AWSPartnerCentralFullAccess – 更新现有策略	AWS 合作伙伴中心更新了一项政策，增加了传统的合作伙伴中心访问权限、将文件放入 S3 并获取 AWS Marketplace 实体。	2025 年 11 月 30 日
AWSPartnerCentralOpportunityManagement – 更新现有策略	AWS Partner Central 更新了一项政策，增加了参与情境访问权限、参与任务访问机会以及旧版合作伙伴中心访问权限、获取控制面板、协作渠道访问权限、获取合作伙伴以及标记机会和资源快照任务。	2025 年 11 月 30 日
AWSPartnerCentralChannelManagement – 更新现有策略	AWS Partner Central 更新了一项政策，增加了传统的合作伙伴中心访问权限、获取控制面板和获取合作伙伴。	2025 年 11 月 30 日
AWSPartnerCentralFullAccess – 更新现有策略	AWS 合作伙伴中心更新了一项政策，增加了渠道账单转账角色访问权限。	2025 年 11 月 19 日
AWSPartnerCentralChannelManagement — 新政策	AWS Partner Central 添加了一项新政策，用于授予管理渠道管理活动的权限。	2025 年 11 月 19 日
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement — 新政策	AWS Partner Central 添加了一项新政策，允许访问渠道握手批准管理活动。	2025 年 11 月 19 日

更改	描述	日期
AWSPartnerCentralFullAccess – 更新现有策略	AWS 合作伙伴中心更新了一项政策。	2024 年 12 月 4 日
AWSPartnerCentralOpportunityManagement – 更新现有策略	AWS 合作伙伴中心更新了一项政策。	2024 年 12 月 4 日
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess – 更新现有策略	AWS 合作伙伴中心更新了一项政策。	2024 年 12 月 4 日
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy — 新政策	AWS Partner Central 添加了一项新政策，用于授予读取资源和创建快照的权限。	2024 年 12 月 4 日
AWSPartnerCentralFullAccess : 新策略	AWS 合作伙伴中心添加了一项新政策，授予对 AWS 合作伙伴中心服务的完全访问权限。	2024 年 11 月 18 日
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — 新政策	AWS 合作伙伴中心添加了一项新政策，授予在 AWS 合作伙伴中心管理机会的完全访问权限。	2024 年 11 月 14 日
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — 新政策	AWS Partner Central 添加了一项新政策，允许开发者在沙盒目录中进行测试。	2024 年 11 月 14 日
AWS 合作伙伴中心开始跟踪变更	AWS 合作伙伴中心开始跟踪其 AWS 托管政策的变更。	2024 年 11 月 14 日

将合作伙伴中心用户映射到托管策略

了解合作伙伴中心角色和策略映射

每个角色都代表您的合作伙伴组织中的一个不同角色，他们需要访问 AWS Partner Central 的功能。将您的用户与这些角色进行匹配，以分配相应的托管策略，在保持安全最佳实践的同时授予必要的权限。

⚠ Important

以下所有托管政策都允许用户访问 Amazon Q，这是一款在 AWS 合作伙伴中心内提供实时支持和指导的 AI-powered 助手。有关 Amazon Q 的更多信息，请参阅[此处](#)。

公用 AWS 合作伙伴中心用户角色

用户角色	角色描述	推荐的合作伙伴中心托管政策	合作伙伴中心职责
IAM 管理员	此人通常在 IT 安全、信息安全或 Governance/Compliance 团队中任职，但这因组织而异。他们应该对用于访问 AWS 合作伙伴中心的 AWS 账户拥有管理员访问权限。	此人应在 AWS 账户内拥有管理员权限，才能配置用户的 IAM 权限	<ul style="list-style-type: none"> 与联盟合作 lead/users 以了解所需的访问级别 让用户加入 AWS IAM 并配置访问权限 审核用户访问权限 设置单点登录以简化访问流程
联盟负责人 (AWS 合作伙伴关系负责人、云联盟总监)	负责 AWS 关系并负责通过项目协调、共同销售准备和跨职能执行来推动 AWS 合作伙伴关系的发展	<ul style="list-style-type: none"> AWSPartnerCentralFullAccess AWSMarketplaceFullAccess <p>这些策略将为这些用户提供对 AWS Partner Central 中所有功能的完全读写权限。要详细了解本政策的内容，请参阅此处。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 管理 ACE 共同销售渠道 提交和跟踪计划申请 通过记分卡和福利资格监督合作伙伴的进度 批准 MP 清单、资金和计划申请、解决方案和营销资产 管理公司简介 定义所需的用户权限，并与 IAM 管理员合作在 IAM 中配置访问权限

用户角色	角色描述	推荐的合作伙伴中心托管政策	合作伙伴中心职责
计划协调员 (合作伙伴运营经理、联盟团队成员、APN 计划管理员)	与 Alliance Lead 密切合作，通过支持跟踪需求、管理提交内容和确保合规性来分配监督职责。	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceFullAccess <p>这些用户本质上是 Alliance Lead 的延伸，需要类似的权限。这些政策为这些用户提供了对 AWS 合作伙伴中心所有功能的完全读写权限。要详细了解本政策的内容，请参阅此处。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 跟踪认证、记分卡指标和计划截止日期 • 提交有关计划、清单、解决方案和资金的文档 • 跨团队协调以收集和提交意见 • 处理操作问题
市场经理 (合作伙伴营销经理、渠道营销主管)	营销经理提高知名度并推动对 AWS 一致产品的需求。他们开发活动、创建内容并申请联合营销计划。	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralMarketingManagement • PartnerCentralIncentiveBenefitManagement (仅当该角色同时负责管理资金 programs/allocation 时才适用) 	<ul style="list-style-type: none"> • 在 M AWS arketplace 上创建和发布解决方案和产品 • 创建案例研究 • 管理广告活动 • 管理资金，例如市场开发基金 (MDF)

用户角色	角色描述	推荐的合作伙伴中心托管政策	合作伙伴中心职责
销售经理 (客户经理、客户经理、业务发展经理)	通过与 AWS 现场团队合作寻找、注册和完成 AWS 相关交易，加快收入。	<p>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</p> <p>该政策允许用户在您的 AWS 合作伙伴中心账户中查看和编辑整个机会渠道。本政策专为积极寻找合作伙伴机会并需要访问机会管理功能但不需要访问所有 Partner Central 功能的团队成员而设计。该政策还允许访问其他通用功能，例如访问合作伙伴文档、联系支持人员以及使用记分卡跟踪进度。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 注册共同销售机会 • 接受并管理 AWS 推荐的潜在客户 • 保持共同销售机会的卫生 • 查看渠道指标并报告机会状态和进度
集成 Engineer/ Developer	技术用户支持合作伙伴联盟团队构建和维护 CRM 集成，将合作伙伴系统连接到 AWS Partner Central API	AWSPartnerCentralSandboxFullAccess	<ul style="list-style-type: none"> • 设计和实施集成

用户角色	角色描述	推荐的合作伙伴中心托管政策	合作伙伴中心职责
技术主管	技术负责人是工程师或架构师，负责确保其组织的解决方案符合 AWS 技术标准和计划要求。他们设计和实施可扩展的云架构，为团队提供技术指导，并针对性能、安全性和成本优化解决方案。	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceSellerProductsFullAccess 	<ul style="list-style-type: none"> • 创建解决方案并提交基础技术评论 • 使用技术支持文档申请项目或专业化认证和支持 • 无法 AWS 公开访问技术文档和支持
资助计划经理	资金计划经理负责与 AWS 跟踪收入、核对付款以及管理资金审计和报告相关的财务业务。	PartnerCentralIncentiveBenefitManagement 该政策允许用户在 AWS 合作伙伴中心管理激励和福利计划。	<ul style="list-style-type: none"> • 创建新的资金申请 • 管理索赔流程 • 查看和管理所有历史基金申请

AWS ProServe 工具访问权限

对于支持客户迁移并希望访问 AWS 评估工具 (AWS Partner Central 之外) 的服务合作伙伴，必须为用户分配三个托管策略中的一个才能配置访问权限。这些工具包括：

- 迁移组合评估 (MPA)：一种工具，可帮助合作伙伴和客户评估、规划和优先考虑要迁移到的工作负载 AWS。MPA 使合作伙伴能够为迁移制定业务案例，分析当前的应用程序组合，估算成本，并为每种工作负载确定正确的迁移策略。它提供数据驱动的意见，以加快迁移计划并降低风险。
- 评估工具 (A2T)：一套面向客户的调查和评估工具，包括迁移准备情况评估 (MRA)，这是一种结构化评估，用于衡量客户迁移到云采用框架的六 AWS 个维度的准备情况。AWS A2T 评估可帮助合作伙伴识别差距，制定补救计划，AWS 并向客户展示迁移准备情况。

访问权限通过三个 AWS 托管策略进行控制，每个策略都映射到特定的用户角色。使用下表来确定每个人所需的访问级别：

用户角色	角色描述	推荐的合作伙伴中心托管政策	AWS 评估工具功能
个人贡献者	此人创建并管理自己的 A2T 和 MPA 评估。这是所有评估活动所需的基本级角色。	AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> 在 A2T 和 MPA assessments/portfolios 中仅创建、读取、更新和共享他们自己的内容
组织读者和个人贡献者	此人需要了解整个组织的所有评估，同时还要管理自己的评估。对于需要在不编辑历史或同行评估的情况下查看历史评估或同行评估的团队负责人或高级从业人员来说，这种角色很常见。	AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> 在 A2T 中阅读所有组织评估（只读其他人的工作） 在 A2T 和 MPA assessments/portfolios 中仅创建、读取、更新和共享他们自己的内容
组织贡献者（完全评估访问权限）	此人需要完全 read/write 访问组织中的所有评估。此角色适合需要编辑、删除或共享组织中任何用户创建的评估（包括历史评估）的高级从业人员或交付主管。	AWSPartnerProServeToolsFullAccess	<ul style="list-style-type: none"> 创建、编辑、删除和共享组织中的任何 A2T assessments/MPA 投资组合 访问合作伙伴迁移到 Console 之前创建的所有历史记录 A2T assessments/MPA 产品组合 AWS

有关 IAM 托管策略的更多信息，请参阅[管理 IAM 策略](#)。有关将策略附加到用户和群组的信息，请参阅[将策略附加到 IAM 用户组](#)。

用户管理 FAQs

我的组织中谁是 IAM 管理员，我该如何联系他们？

IAM 管理员通常在 IT 安全或信息安全部门工作，有时还会加入专门的 IAM 团队或 Governance/Compliance 组织。这些管理员通常负责实施 IAM 策略、配置 SSO 解决方案、处理合规性审查以及维护基于角色的访问控制结构。

AWS 控制台中的 Partner Central 有哪些托管策略选项？

有关大部分 up-to-date 文档，请参阅 [AWS 合作伙伴中心用户的 AWS 托管政策](#)。

如果我无法在 AWS 控制台中登录我的合作伙伴中心账户，我该联系谁？

无论您的组织是使用 IdP、没有 IdP [AWS 的 IAM 身份中心](#)，还是使用 Ident [AWS Identity and Access Management 控制台来管理](#) AWS 合作伙伴中心的访问权限，您的 IAM 管理员或 IT 部门都可以帮助您恢复访问权限。AWS 不管理 AWS 账户权限。

访问 AWS 合作伙伴中心

用户可以通过浏览器登录 AWS 合作伙伴中心。为了获得最佳体验，我们建议使用台式计算机。

登录 AWS 合作伙伴中心

1. 登录与其 AWS 合作伙伴中心 AWS 账户关联的账户的 AWS 管理控制台。

根据账户中用户的管理方式，此过程会有所不同。使用 [AWS IAM 身份中心](#) 的用户将使用单点登录登录。拥有 [外部身份提供商](#) 的用户可以通过 IdP 控制台登录并选择要登录的 AWS 帐户。

2. 登录 AWS 管理控制台后，用户可以通过以下方式访问 AWS 合作伙伴中心服务页面：

- [直接链接](#))
- 服务菜单
- [全球搜索](#)

3. 在服务页面上选择“启动 AWS 合作伙伴中心”。

合作伙伴入职代理

AWS Partner Central 使用 AI-powered 代理指导您完成合作伙伴入职流程，从填写合作伙伴资料和设置为 Marketplace 卖家，到达到 PRM (合作伙伴收入衡量) 合规性。

先决条件

- 您的账户已迁移到 AWS 管理控制台中的 AWS 合作伙伴中心。
- 您的 IAM 用户或角色已附加 `AWSPartnerCentralFullAccess` 托管策略。

Important

入职指导由 AI 生成，仅供参考，并不构成有关监管、税务或合规问题的建议。合作伙伴应在根据所有 AI-generated 指导方针采取行动之前对其进行核实。

如何访问代理

您可以通过单击 AWS 合作伙伴中心控制面板上的“入门”卡片中提供的默认提示与代理交谈。每张卡片都对应于您的入职阶段，并启动带有该任务上下文的代理。

合作伙伴和卖家设置

代理会指导合作伙伴完成在准备销售之前需要完成的所有步骤，也就是说，创造来自合作伙伴的机会，接收源自合作伙伴的潜在客户和机会，或者通过 Market AWS place 进行销售。AWS AWS 其中一些任务是：

Task	说明
回答入职问题	解答有关 APN 费用支付、AWS 合作伙伴中心的 IAM 访问权限设置以及其他入职主题的问题。
Auto-populate 合作伙伴简介	扫描您的公司网站，提取业务信息，并将其映射到合作伙伴资料字段，供您审核和批准。

Task	说明
更改资料可见性	将您的个人资料设置为“公开”(AWS 客户可发现)或“隐私”。
更新联盟牵头联系人	更改联盟负责人的姓名、头衔和电子邮件。
链接培训认证域	员工电子邮件域名用于 AWS 培训和认证跟踪。
管理账户连接	发送、接受、拒绝或取消 AWS 账户之间的连接邀请(例如,附属链接)。
税务面试	根据您的国家和实体类型确定正确的纳税申报表(W-9 W-8BEN、W-8BEN-E),并指导您完成填写。
银行业务和支付	按地区说明付款设置,包括币种要求和银行账户验证。
合规性 (KYC/BAV/SU)	根据您的地理位置和销售模式,确定哪些合规要求适用(了解您的客户、银行账户验证或二级用户验证)。
ESC 目录注册	指导您创建卖家实体和初始产品清单。
Service-linked 角色	检查您的账户中是否存在该AWS ServiceRoleForMarketplaceResaleAuthorization 角色,并在需要时创建该角色(需要 CPPO/resale进行授权)。

获取设置指导

1. 请代理商帮你入门(例如,“我想开始在 Marketplace 上销售商品,从哪里开始?”)。
2. 代理会评估您当前的注册状态并确定剩余的步骤。
3. 在每个步骤中都要遵循代理的指导。代理人解释所需内容,提供相关表格或门户网站的链接,并在此过程中回答问题。

PRM 合规指南

代理评估您的账户是否符合 PRM (合作伙伴收入衡量) 的收入归因要求，并指导您完成所有剩余步骤。

检查 PRM 合规性

1. 向代理询问你的 PRM 准备情况 (例如，“告诉我我需要执行的所有步骤才能符合 PRM”)。
2. 代理会根据 PRM 要求检查您的账户。
3. 如果满足所有要求，代理将确认您的账户已满足 PRM-ready。
4. 如果存在差距，代理会提供分步补救计划，并可以帮助您完成每项操作。

对于拥有子公司账户的合作伙伴，代理人会验证所有卖家账户是否已通过账户关联正确关联，以便在整个组织中正确整合收入归因。

重要注意事项

考虑因素	说明
数据范围	代理只能访问您自己的合作伙伴账户、个人资料和 Marketplace 卖家信息。它不访问来自其他合作伙伴或账户的数据。
写入操作	对您的个人资料、知名度、人际关系和 Marketplace 配置进行的所有更改都需要您的明确批准才能执行。
合规指导	税务、银行和监管指导仅供参考。代理人不会代表您提交纳税申报表或银行详细信息，而是会将您引导至相应的门户。
Permissions	功能受 IAM 权限限制。没有所需权限的用户会收到一条拒绝访问的消息。
会话	对话是基于会话的，不会存储。如果您关闭会话，将无法检索该会话的对话。

相关资源

- [AWS 合作伙伴中心入门](#)
- [AWS 合作伙伴中心代理 MCP 服务器](#)
- [管理账户连接](#)
- [AWS Marketplace 卖](#)

浏览 AWS 合作伙伴中心

AWS 合作伙伴中心控制面板的屏幕左侧有一个导航栏。此菜单是您的主要控制中心，可让您快速访问关键合作伙伴资源，包括 AWS 合作伙伴权益、培训材料和业务增长工具。此外，在 AWS Marketplace 上销售商品的合作伙伴可以使用此导航栏来管理其产品列表并监控销售业绩。

Important

如果您遇到访问错误，则意味着您分配的 IAM 角色缺少必要的权限。查看错误消息，了解具体细节和解决步骤。[有关更多信息，请查看 AWS 合作伙伴中心用户的 AWS 托管政策部分。](#)

Note

虽然大多数合作伙伴中心功能现在都在 AWS 控制台中，但有些工具仍在使用旧系统。拥有相应 IAM 权限的用户仍然可以访问这些未迁移的功能，无需额外登录。用户将收到一个模态提示，提醒他们注意重定向。出现提示时，选择“登录”，这将自动让单点登录用户返回旧环境。需要此重定向的功能包括：

- 合作伙伴记分卡
- 指南
- 程序应用程序
- 渠道管理工具

同样，所有当前的 M AWS arketplace 管理门户 (AMMP) 功能都将用户重定向到传统的 AMMP 体验，无需额外登录。将打开一个新选项卡，导航栏将保持不变，以使用户能够在不同的环境之间无缝导航。

导航栏

所有的 AWS 合作伙伴中心和 M AWS arketplace 管理门户 (AMMP) 功能均可通过统一的导航栏访问。功能分为 AWS 合作伙伴网络 (APN) 历程阶段：构建、营销、销售和增长。下面描述了每个菜单项和相应功能的位置：

- 合作伙伴记分卡：查看您的合作伙伴记分卡，以跟踪您的 AWS 合作伙伴路径和等级要求的进展。

- 新闻和活动：AWS 合作伙伴中心主页提供合作伙伴新闻和合作伙伴活动提要。这些 Feed 显示了 AWS 与 AWS 合作伙伴相关的精选集合以及 AWS 合作伙伴新闻和活动。
- 指南：访问有关合作伙伴计划、AWS 服务等主题的指南和文档。

构建

- 解决方案：AWS 控制台中的原生解决方案。[创建](#)和管理解决方案。更多信息，请参阅 [AWS 合作伙伴中心构建器指南](#)。
- AI 代理和工具：重定向到 AMMP。在 Marketplace AWS 上管理你的 AI 代理和工具清单。有关更多信息，请参阅[人工智能代理产品](#)。
- SaaS 产品：重定向到 AMMP。在 AWS Marketplace 上管理你的 SaaS 产品清单。有关更多信息，请参阅 [Marketplace AWS 中基于 SaaS 的产品](#)。
- 服务器产品：重定向到 AMMP。在 Marketplace 上管理您的服务器产品清单。
- 机器学习产品：重定向到 AMMP。管理买家可以部署的机器学习 (ML) 算法和模型。AWS 有关更多信息，请参阅 [AWS Marketplace 中的机器学习产品](#)。
- Amazon 机器映像：重定向到 AMMP。使用 Amazon 机器映像向买家配送商品 (AMIs)。有关更多信息，请参阅 [AWS Marketplace 中基于 AMI 的商品](#)。
- 数据产品：重定向到 AMMP。在 AWS Marketplace 上管理您的数据产品清单。有关更多信息，请参阅[数据产品](#)。
- 专业服务：重定向到 AMMP。在 AWS Marketplace 上管理您的专业服务清单。有关更多信息，请参阅 [AWS Marketplace 中的专业服务产品](#)。
- 请求：重定向到 AMMP。显示从 AWS 市场管理门户或 Marketplace Catalog API 对产品 (AMI、容器、SaaS 和专业服务)、报价和其他 AWS 市场实体提出的变更请求的列表。
- 文件上传：重定向到 AMMP。上传商品加载表 (PLFs)，在 Marketplace 中申请新产品或对现有商品进行更新。
- 设备列表：重定向到旧版合作伙伴中心体验。与硬件路径上的合作伙伴相关。

去市场

- 营销中心：重定向到 AWS 营销中心。管理联合营销活动的资产和资源。
- 案例研究：重定向到传统的 Partner Central 体验。创建和管理案例研究，展示客户成功案例。
- 徽章管理器：重定向到旧版合作伙伴中心体验。访问和下载获得的 AWS 徽章。

卖出

- Leads：AWS 控制台中的原生。[接收分享的潜在客户 AWS](#)，并将其转化为共同销售机会。
- 机会：AWS 控制台原生。接受并分享来自 AWS 或其他 AWS 合作伙伴的机会邀请。[通过销售渠道积极管理销售机会](#)。
- 私人优惠：重定向到 AMMP。为特定买家创建私密报价，将多个报价组合成私密报价集。
- 公开免费试用：重定向到 AMMP。在 Marketplace 上创建可供所有买家使用的公开报价。
- 协议：重定向到 AMMP。在 Marketplace 上创建可供所有买家使用的公开报价。
- 销售授权：重定向至 AMMP。

资金收益

有关更多信息，请参阅[AWS 合作伙伴资金门户网站中的管理资金申请](#)。

- 资金控制面板：AWS 控制台原生。集中式仪表板，可实时查看各种融资计划和计划的资金分配、利用率和绩效指标。
- 钱包：AWS 控制台中的原生钱包。

渠道管理

有关更多信息，请参阅[频道管理](#)。

- 渠道合作伙伴管理：AWS 控制台中的原生。专为以授权 AWS 渠道合作伙伴身份转售 AWS 服务的合作伙伴而设计。
- 分销合作请求：重定向到旧版合作伙伴中心。分销商合作请求可供您管理与 AWS 分销商合作的新请求和现有请求。

账户联接

有关更多信息，请参阅[合作伙伴关系](#)。

- 合作伙伴发现：AWS 控制台原生。搜索并发现其他可与之合作的 AWS 合作伙伴。
- 合作伙伴连接：AWS 控制台中的原生连接。与其他 AWS 合作伙伴建立联系，共享和共同管理客户机会。

合作伙伴分析

如需了解更多信息，请参阅[使用合作伙伴分析和 Marketplace 洞察来跟踪进度](#)。

- 概览：关键指标和账户状态。
- 机会：分析您的机会渠道，深入了解预计收入、转化成功率等。
- 潜在客户：通过转化率趋势监控潜在客户。
- 投资：诸如索赔率和为您的组织批准的现金、积分和折扣（如果适用）的主要资金来源等见解。
- 渠道：参与 AWS 解决方案提供商和分销计划（如果适用）所获得的激励摘要，以及（如果适用）CEI Grow 福利、合作伙伴发起的折扣、公共部门折扣和合作伙伴增长折扣（前身为合作伙伴增长折扣积分）。
- 营销活动：以市场营销活动为 AWS 主导的摘要，以及相关的潜在客户和机会指标。
- 培训和认证：查看团队的[培训和认证](#)成就，包括认证、认证和已完成的培训。

市场洞察

- 协议和续订：AWS 控制台中的原生协议。在 M AWS arketplace 中签署协议后 24 小时内提供有关协议和续订的信息。
- 用法：AWS 控制台中的原生用法。为使用 SaaS 和基于服务器使用情况的产品的客户提供可视化和细粒度数据。
- 计费收入：AWS 控制台原生。提供有关账单收入的信息，用于会计和其他财务报告目的。
- 收款和付款：AWS 控制台原生。提供有关自上次付款以来 AWS 收款并向您的银行账户支付的资金的信息。
- 税收：AWS 控制台中的原生。提供有关卖家交易税费的信息。

合作伙伴管理员

- 计划应用程序：重定向到传统的合作伙伴中心体验。申请 APN 计划或管理活动计划应用程序。
- 商业计划：重定向到传统的 Partner Central 体验。与之创建和共享联合业务计划 AWS。
- 配置文件：AWS 控制台中的原生配置。创建并管理您的合作伙伴和卖家档案。有关更多信息，请参阅[创建和更新您的个人资料](#)。
- 用户入门：在控制台中重定向到 AWS IAM 服务。AWS 有关更多信息，请参阅[让用户登录您的 AWS 合作伙伴中心账户](#)。

- 合作伙伴中心设置：AWS 控制台中的原生设置。管理您的主要联系人详细信息、关联域名和标签。有关更多信息，请参阅 AWS 合作伙伴中心中的管理设置。
- Marketplace 设置：重定向到 AMMP。管理您的 [AWS Marketplace 设置](#)，包括税务信息。有关更多信息，请参阅 AWS 合作伙伴中心中的管理设置。
- 合作伙伴中心支持：重定向到传统的合作伙伴中心体验。在 APN 相关问题上获取 APN 支持团队的帮助。
- Marketplace 支持：重定向到 AMMP。在 Marketplace 支持团队获取有关商城列表和其他与商城相关的查询的帮助。
- Marketplace 退款支持：重定向至 AMMP。在 AWS Marketplace 上申请退款支持。

AWS 合作伙伴中心控制面板

AWS Partner Central 控制台控制面板提供了一个可自定义的界面，可帮助您跟踪和管理与之的合作关系 AWS。仪表板包含主要小部件，可显示重要信息并指导您完成基本操作。

小组件

[Get Started](#) 插件是按优先顺序排列的建议操作列表，旨在帮助合作伙伴成功地与 Marketplace 共同销售 AWS 并通过 Marketplace AWS 进行销售。此小组件显示合作伙伴应优先完成的任务，以及他们应保持更新的信息，以提供 AWS 提供个性化推荐并允许您获得权益所需的信息。

可以重置、添加、移除小组件或调整其大小，以根据特定用户的偏好自定义仪表板页面。

Search

导航栏中的搜索框提供了一个[统一的搜索工具](#)，用于查找 AWS 服务和功能、服务文档、AWS Marketplace 产品等。AWS Partner Central 用户可以通过 Amazon Q 中的 AWS 合作伙伴助手扩展程序访问合作伙伴特定的文档和资源，这是标准 AWS 控制台用户无法享受的权益。虽然所有用户都可以使用 AWS 控制台的常规搜索功能，但它们不包括 AWS 合作伙伴网络或 AWS Partner Central 的特定文档。要访问以合作伙伴为中心的内容，用户可以在搜索栏中键入 AWS 合作伙伴中心相关的问题，然后单击 Ask A mazon Q 以启动 AWS 合作伙伴助手扩展。

语言

您可以选择将用户界面自定义为不同的语言。从 11 种语言中选择。

1. 点击右上角的设置 (##) 图标
2. 从下拉菜单中选择您的首选语言
3. 按钮和标签等界面元素将更新为你选择的语言

Note

虽然界面将发生变化，但有些内容仍仅使用英语，包括传统的 AWS 合作伙伴中心功能，例如新闻和活动、合作伙伴记分卡和指南。

合作伙伴新闻和活动

AWS 合作伙伴中心主页提供合作伙伴新闻和合作伙伴活动提要。这些 Feed 显示了 AWS 与 AWS 合作伙伴相关的精选集合以及 AWS 合作伙伴新闻和活动。

合作伙伴新闻源包含与 AWS Partner Central 发布公告、AWS 服务发布新闻和重要的 AWS 合作伙伴截止日期相关的文章。要访问过去六个月中发表的文章的可搜索和筛选列表，请选择“查看所有合作伙伴新闻”。

合作伙伴活动提要包含与 AWS 合作伙伴相关的活动，包括网络研讨会、研讨会、峰会和主题演讲活动。交付格式标签表示活动是面对面的、虚拟的，还是两者兼而有之。选择活动标题以获取更多信息或注册。要访问为合作伙伴策划的所有即将举行的活动的可搜索和筛选页面，请选择查看所有 AWS 合作伙伴活动。置顶活动显示在本页的顶部，突出显示是因为它们对所有 AWS 合作伙伴都很重要。

来自 Amazon Q 中 AWS 合作伙伴助手扩展程序的个性化支持

Amazon Q (Q) 是一款基于人工智能的聊天助手，所有 AWS 客户均可在 AWS 管理控制台中使用。从 AWS Partner Central 访问时，Q 将连接到 Partner Assistant，这是合作伙伴的专属扩展程序，可访问合作伙伴特定的内容，包括普通 AWS 客户无法获得的 AWS 合作伙伴计划文档和指南。AWS

个性化功能

Amazon Q 中的合作伙伴助手扩展还支持个性化功能。用户可以根据您的特定合作伙伴资料获得指导，包括您当前的等级、路径或其他账户活动，例如机会、解决方案、福利和 [AWS Marketplace](#) 列表。

Important

使用 AWS 合作伙伴中心中的 Amazon Q，使用自然语言查询快速查找合作伙伴特定的信息。与 AWS 控制台的[统一搜索工具](#)不同，Amazon Q 可以根据合作伙伴专属文档提供摘要，以提供来自合作伙伴中心和 Marketplace 资源的答案和建议。用户可以通过选择每个聊天回复下方的来源链接来阅读源文档。

语言支持

合作伙伴可以用非英语提问，并以相同语言接收回复。支持的非英语语言包括：

- 普通话
- 法语
- 德语
- 意大利语
- 日语
- 西班牙语
- 韩语
- 印地语
- 葡萄牙语

访问适用于 AWS 的 Amazon Q 合作伙伴中心

1. 在 AWS 控制台的任何页面上，从顶部导航栏中找到 Amazon Q 徽标
2. 点击 Amazon Q 徽标打开聊天窗口

或

1. 在 AWS 管理控制台顶部的搜索栏中用自然语言键入您的问题
2. 单击“提问 Amazon Q”打开聊天窗口，其中填写了您的问题

管理您的账户设置

在导航菜单中，合作伙伴有两种设置：一种用于管理其 AWS 合作伙伴中心账户，另一种用于管理其 Marketplace 设置。

主题

- [AWS 合作伙伴中心设置](#)
- [关联域名以进行 AWS 培训和认证跟踪](#)
- [标签](#)
- [商城设置](#)

AWS 合作伙伴中心设置

除了在合作伙伴和卖家资料部分捕获公司资料详细信息外，合作伙伴还可以在 AWS Partner Central 的“设置”选项卡中管理其他详细信息，例如联系信息、标签和域名。

从左侧导航菜单导航至 AWS 合作伙伴中心设置页面。在页面顶部，您将看到账户摘要的快照，包括：

- 法定企业名称：该法定公司名称是在注册过程中提供的。这个名字只有你能看见。要更改您的公司名称对浏览 AWS Marketplace 的其他 AWS 合作伙伴或客户的显示方式，请导航至合作伙伴资料菜单项并更新您的合作伙伴 and/or 卖家资料显示名称。
- 合作伙伴账户状态：在注册期间，如果所有账户详细信息均已成功验证，则会显示为“激活”。
- AWS Marketplace 账户状态：在注册期间，还创建了一个 AWS 商城账户。

Note

AWS Marketplace 账户的存在并不意味着所有合作伙伴都必须在 AWS Marketplace 上销售。要在 AWS Marketplace 上架和销售您的商品或服务，请查看 [Mar AWS Marketplace 卖家指南](#)。

在“账户摘要”选项卡下方，您可以通过选择相应的选项卡来管理特定的 AWS 合作伙伴中心账户设置。

主要联系人联系信息

在注册期间，收集了联系方式，称为“联盟牵头联系人”。这是该账户的主要联系人。一个账户只能添加一个联系人。可以将其他联系人添加到特定 AWS 资源中，例如在特定的机会、资金申请或支持请求中。在资源级别捕获的联系人将收到与该特定资源相关的定向通信。

Important

所有 AWS 合作伙伴网络通信和重要更新，例如 APN 时事通讯或有关政策变更或新功能发布的电子邮件公告，都将仅发送给该主要联系人。对于希望向更广泛的受众分发通信的组织，我们建议使用共享电子邮件别名作为主要联系人，这样可以将通信发送给所有有权访问该共享收件箱的个人。

可以在特定工作流程中添加其他联系人，例如在创建机会和资金申请或提交计划申请期间。有关这些工作流程的具体通知，例如机会阶段何时发生变化或资金申请或计划申请何时获得批准，将发送给资源创建时在该工作流程中收集的个人联系人。这些个人的联系方式可以在资源本身中更新。

注册目录

当您创建产品和软件的第一个版本时，它最初是在有限的范围内发布的，因此只有您的账户可以访问。准备就绪后，您可以将其发布到 AWS Marketplace 目录中，允许买家订阅和购买您的产品。

培训和认证

合作伙伴可以在“培训和认证”选项卡中管理与其账户关联的域名，以获得培训和认证访问权限和积分。

关联域名以进行 AWS 培训和认证跟踪

AWS 使用培训和认证成就来验证技术专长。这些成就是等级晋升和某些 APN 计划资格所必需的。

学员将使用其公司电子邮件地址和“Builder ID”登录方法登录 S AWS kill Builder。根据与其公司的 AWS Partner Central 账户关联的域名，Skill Builder 学员可以访问合作伙伴特定的培训内容，并能够管理其技能生成器资料中个人认证电子邮件地址的关联。

Important

这代表了学员通过个人电子邮件地址访问技能生成器以及与公司关联认证的方式发生了变化。有关更多信息，请查看 [《培训和认证指南》](#)。

合作伙伴可以在 AWS 合作伙伴中心设置的“培训和认证”选项卡中管理与其账户关联的域名，以获得培训和认证积分。

添加域

关联域名通过 one-time-passcode 发送到包含所需域名的电子邮件地址进行验证。确保您可以访问将收到验证码的电子邮件收件箱，以成功完成验证过程。

Note

只有在 IAM 中分配了特定权限的用户才能添加或删除域。有关管理 IAM 权限的更多信息，请参阅 [AWS 合作伙伴中心用户的 AWS 托管策略](#)。

1. 选择“关联域名”按钮
2. 输入所属域名的电子邮件地址，然后选择“发送验证码”。发送前请检查是否有错别字。

Note

验证码应在 5 分钟内发送到输入的电子邮件地址。如果您没有收到验证码，则最多可以尝试接收验证码 5 次。验证码发送后，您有 48 小时的时间在文本框中输入验证码进行验证。如果您无法收到验证码，请通过左侧导航菜单 [与 AWS Partner Central Support 团队联系](#)。

3. 输入代码并选择关联域名。如果成功，您将被重定向到上一页，新关联的域名将出现在关联的域名列表中。

删除域

1. 选择您要删除的域名，移除域名按钮将激活。
2. 选择“移除域”，或者要撤消，请选择“清除所选内容”。

3. 为确保合作伙伴不会意外删除域名，用户将看到一条提示，要求他们在文本框中手动键入“移除”以继续删除域名。键入“移除”，然后选择“移除域名”。

标签

标签允许合作伙伴标记特定的资源（例如机会或资金申请），并根据这些标签控制访问权限。例如，合作伙伴可以按地区或行业标记机会，并在 IAM 中限制个人用户访问其 AWS 合作伙伴中心数据的这些特定部分。

每个标签都有一个键和一个值。对于每个资源，每个标签键都必须是唯一的，且只能有一个值。请不要在标签中包含敏感信息。

创建或更新标签

选择“标签”选项卡，查看所有现有标签的摘要。要创建新标签，请执行以下操作：

1. 选择右上角的创建 AWS 合作伙伴中心标签按钮。
2. 在“管理合作伙伴标签”页面中，您可以通过选择关联标签旁边的移除来删除现有标签，也可以选择添加新标签来创建新标签。

商城设置

有关管理您的 Marketplace 卖家账户的详情，请参阅[此处](#)。

在 AWS 合作伙伴中心创建解决方案

解决方案是指您为解决客户业务需求而提供的任何产品、服务或实践。在 AWS Partner Central 上[创建](#)解决方案时，您需要提供详细信息以帮助我们了解您向市场推出的产品。拥有经过验证的解决方案的合格合作伙伴将显示在“合作伙伴解决方案查找器”上，以供客户发现。产品可以附加到要在 M [AWS Marketplace](#) 上发布和交易的解决方案。有关创建解决方案的更多信息，请查看 [AWS 合作伙伴中心构建器指南](#)。

与之共同销售 AWS

参加 APN 客户参与计划 (ACE) 的合作伙伴可以创造、共享和获得与之合作的[机会](#)。AWS 有关如何管理与之共享的客户互动的更多信息 AWS，请参阅 [AWS 合作伙伴中心销售指南](#)。

使用合作伙伴记分卡跟踪合作伙伴路径和等级进展

AWS 合作伙伴路径根据合作伙伴向 AWS 客户推向市场的方式，提供量身定制的进度。通过注册路径，您可以了解[AWS 合作伙伴计划](#)以及根据您在 APN 中的进展所获得的权益。路径选择是告诉我们您做了什么的的第一步，这样我们就可以为您提供验证和专业化的途径。

Important

如果您需要从账户中删除合作伙伴路径，则必须联系 [APN Support 寻求帮助](#)。

合作伙伴记分卡 — 合作伙伴记分卡是您跟踪 AWS 合作伙伴路径和等级要求进展的工具。记分卡可让您了解您在注册的合作伙伴路径中的成就和要求，从而帮助您跟踪从注册状态到差异化状态的旅程。

申请 AWS 合作伙伴计划

计划通过 Partner Central 提供资源，包括技术培训、营销资金和解决方案架构师支持，以帮助合作伙伴发展其 AWS 基础业务。合作伙伴可以在 AWS [AWS 合作伙伴中心申请合作伙伴计划](#)。

Note

只有分配了特定托管策略的用户才能申请 AWS 合作伙伴计划。有关更多信息，请参阅 [AWS 合作伙伴中心用户的 AWS 托管政策](#)。

申请 AWS 合作伙伴计划

1. 导航到“合作伙伴管理员”、“计划应用程序”。
2. 在“应用程序和程序”页面上，选择“创建”。
3. 在“申请计划”页面上，选择“选择称号”。
4. 在“选择指定”对话框中，搜索并选择一个程序。
5. 选定选择。
6. 选中确认复选框并选择是，我同意。
7. 完成申请步骤。有关更多信息，请参阅计划指南。
8. 要发送您的申请，请选择提交。要将申请保存为草稿，请选择“稍后提交”。

在 AWS 合作伙伴中心管理资金申请

AWS 合作伙伴资助权益专为满足您在培训、新产品和解决方案开发以及 go-to-market 活动方面的业务需求而量身定制，使您能够吸引新客户并使您的业务脱颖而出。AWS 合作伙伴可能会以现金或 AWS 促销积分的形式获得资金，具体取决于具体的资金选项。在下@@ [方了解如何充分利用您的可用资金选项](#)以及[如何提交资金申请](#)。

AWS 合作伙伴资金的好处

本部分显示了合作伙伴用户有权访问的所有资助计划。如果蓝色的“创建资金申请”按钮显示为灰色，则系统已确定由于合作伙伴路径状态或缺少 MDF 钱包，该合作伙伴账户目前不符合获得此类资金的资格。请查看每个计划的资格。

获取资金

要创建、查看、编辑或管理资金申请，必须在 AWS IAM 中为用户分配相应的权限。有关更多信息，请参阅 [AWS 合作伙伴中心用户的 AWS 托管政策](#)。请注意，虽然用户可以访问 AWS 合作伙伴资金门户，但在首次申请资金之前，他们可能没有任何内容需要审查或采取行动。

如果用户无法访问资金工具，请联系您的 IAM 管理员。您也可以[通过 AWS 控制台中的 AWS 合作伙伴中心提交支持案例，以获得一般 APN 支持](#)。

要访问融资工具，请执行以下操作：

1. 在[AWS 控制台中登录 AWS 合作伙伴中心](#)
2. 点击主屏幕中间的“启动 AWS 合作伙伴中心”。
3. 在左侧导航窗格的“资金权益”下选择“资金控制面板”
4. 用户可以从合作伙伴平台的此页面开始提交资金申请
 - a. 单击“创建资金申请”按钮，将出现符合条件的计划的下拉列表
 - b. 随后的模板将引导用户为所提供的核心计划创建资金申请
5. 用户还可以导航至“AWS 合作伙伴资助权益”选项卡，查看[符合条件的核心计划](#)

管理资金申请

合作伙伴资金控制面板是查看所有受支持计划的所有资金申请和申请的主要场所，无论其阶段 and/or 状态如何。主要分为两个部分：“资助活动”和“AWS 合作伙伴资助权益”。

在合作伙伴资金控制面板登录页面上，具有相应权限的用户将看到所有资金申请的摘要，无论其状态或阶段如何。

资助活动

本部分显示了合作伙伴用户有权访问的所有资金申请（所有状态和阶段）。对于标准 APUs 版，他们可以看到自己是所有者的请求，包括起草的请求。ALs 无论所有者是谁，都可以查看对合作伙伴账户的所有请求。

有多种方法可以找到资金申请：

- 资金申请 ID — 筛选资金申请的具体编号
- 资金申请阶段 — 按申请所处的批准阶段（审 AWS 核、业务批准、财务批准等）进行筛选
- 资金申请状态 — 按请求的状态（激活、已取消、已完成等）进行筛选
- 资金类型-按资金类型（现金或信贷）筛选
- 程序 — 按用于每个请求的整体模板（MDF、MAP、PIF、杂项等）进行筛选
- 子类别 — 按每个请求所属的程序进行筛选（MDF、MAP、Sandbox、WMP、SCA 等）
- 采购订单号-筛选出特定的采购订单号
- 商机 ID — 筛选出特定的商机 ID
- 预算年度 — 按请求所关联的预算年度进行筛选

在此仪表板中有 4 种可能的操作可供执行：

- 导出-将显示的资金活动列表导出到 Excel 电子表格
- 创建资金申请 — 允许合作伙伴通过按计划下拉列表提交资金申请
- 取消资金申请 — 允许合作伙伴从其控制面板中删除资金申请
- 查看详情-允许合作伙伴查看所选资金申请的具体细节

创建资金申请

用户可以从“资金控制面板”页面创建新的资金申请。要创建新的资金申请，请执行以下操作：

1. 选择“创建资金申请”
2. 将出现一个下拉列表，其中包含[资助计划](#)列表。
3. 通过在选择列表中选择名称来选择相关的资助计划

资金申请提交后，将根据具体的计划要求进行一系列审查和验证流程。合作伙伴可以根据两个属性：阶段和状态，跟踪资金申请通过这些批准工作流程的进度。资金申请阶段表示资金申请整个生命周期的当前阶段，而状态表示资金申请的当前运行状况或状况（即待处理、审核中、已批准）。

资金申请阶段

下表详细说明了资金申请在审批周期中可能处于的阶段。在指南的“批准工作流程”部分中查看按项目划分的每个阶段分配的审批人的更多详细信息。

暂存区	说明
创建时间	该申请仍处于草稿阶段，尚未由合作伙伴提交给或者。该请求已被拒绝 AWS，目前正在等待合作伙伴更新和重新提交。
AWS 回顾	该请求已提交 AWS 审阅者。AWS 此阶段仅适用于卖出（POC）和其他（Jumpstart 和 ISV WMP）融资动议。
技术认证	此阶段表明，资金申请已提交给合作伙伴解决方案架构师，以确保工作项目的 plan/statement 技术可行性。此阶段仅适用于卖出动作融资计划 (POC)。
业务审批	资金申请正等待指定的业务审批人的审查和批准。业务审批人因项目而异。
财务审批	资金申请由 AWS 运营团队负责为现金申请生成采购订单 (PO)，为贷项申请 AND/OR 生成代码。
预先批准	此阶段表明资金申请已获得所有必要的批准，合作伙伴可以开始执行其活动/项目。对于积分，在支付并应用所有信用代码之前，申请将一直处于此阶段。对于包括现金在内的申请，在进入现金索赔阶段之前，尚待最终财务确认。对于 MAP 申请，此直通阶段不存在，处于现金申领阶段的资金申请表示已获得预批准。

暂存区	说明
现金索赔	项目（或里程碑）完成后，合作伙伴可以提交现金申请。合作伙伴在此阶段提交索赔的实际值、AWS 评论和实际 rejects/approves 情况。提交索赔实际金额后，已迁移的合作伙伴将在现金申领计划下的“现金申领状态”部分看到“等待批准”。实际金额获得批准后，资金申请将提供一个指向收款人平台的链接，供合作伙伴提交发票。在发票获得批准之前，此阶段不会更新。
Completed	所有积分均已兑换相关的 FR AND/OR 所有现金索赔均已完成。无需进一步操作。

资金申请状态

下表详细说明了资金申请可能处于的状态，并指明了资金申请的当前运行状况。该状态可在资金申请的“项目详情”部分找到。

Status	说明
活跃	这是记录将获得的第一种状态。它将在其生命周期的大部分时间里保持这种状态。
待定	对于大多数资金申请来说，此状态是临时的，请求处于同步状态。成功同步后，状态将恢复为“活动”状态。
已终止	合作伙伴已取消申请。请求一旦终止，就无法重新激活。
已过期	如果资金申请已过期（交付结束日期后 30 天），系统会将申请的状态更新为已过期。无法再对资金申请采取行动。
Completed	当所有发票详细信息都已添加到“资金申请”中 AWS，and/or 信用代码已兑换，无需采取进一步措施后，状态即为“已完成”。
已删除	如果合作伙伴已将资金申请从控制面板视图中删除，则该申请的状态为“已删除”。此操作只能对处于“已创建”阶段的资金申请执行（要么从未提交，要么拒绝回给合作伙伴）。已删除的资金申请将不再显示在合作伙伴控制面板中，也无法再查看或检索。

附件状态

下表详细说明了附件可以反映的状态。这些状态适用于资金申请附件和索赔附件。

Status	说明
PendingUpload	该文档目前正在上传中。
扫描	该文档已附上，目前正在扫描以符合应用程序安全性。此状态不妨碍提交资金申请或索赔
ScannedClean	文档已附上，扫描已完成，未发现任何问题
已隔离	文件已被扫描，不符合应用程序安全设置的标准。通常，这意味着它包含的公式不属于该工具允许的公式集。应更新文档以删除公式，然后重新附加或转换为 PDF 并重新附加。

更新资金申请

提交资金申请后，用户可以通过撤回资金申请来编辑或更新详细信息。召回功能会将资金申请带回“已创建”阶段，用户可以在其中进行编辑。召回功能仅适用于进入预批准阶段之前的资金申请，此时将无法再撤回资金申请。

要撤回资金申请，请执行以下操作：

1. 通过选择相关的资金申请，从资金控制面板中选择资金申请编号
2. 选择“召回”按钮
3. 用户将返回到资金申请提交流程的第 1 步，所有先前存在的信息都将可用。
4. 根据需要编辑详细信息字段
5. 选择“提交”重新提交资金申请

取消资金申请

当合作伙伴需要取消将不再执行的资金申请时，可以使用“取消”功能。取消资金申请后，状态将从“激活”变为“取消”，但阶段不会改变。资金申请也将继续显示在资金控制面板中。取消后，合作伙伴将无法再编辑、提交、重新提交或查看资金申请。在进入已完成阶段之前，可以随时执行“取消”功能，此时资金申请将无法再取消。

要取消资金申请，请执行以下操作：

1. 从资金控制面板中选择资金申请编号
2. 从“资金申请摘要”屏幕中选择“取消资金申请”。

重新提交资金申请或索赔

如果资金申请或索赔被拒绝，则可以对其进行修改并重新提交。

Important

在此工作流程中看不到拒绝原因，因此请先查看拒绝原因。

要重新提交资金申请，请执行以下操作：

1. 通过选择资金申请编号的超链接，从控制面板打开资金申请
2. 拒绝原因将在自动拒绝电子邮件中，也可以在资金申请中查看，方法是选择操作栏中的批准历史记录，或者向下滚动到资金申请的底部。
3. 请先查看拒绝原因，然后从申请顶部的操作栏中选择“恢复资金申请”。
4. 恢复资金申请打开“资金申请”，供修改和重新提交。它将重新打开该计划的初始提交工作流程，并允许合作伙伴编辑详细信息，最后正式重新提交。在此工作流程中看不到拒绝原因，因此请先查看拒绝原因。如果将来的前一个日期还不够，则需要将开始日期从当前日期移出 14 天。
5. 如果遇到错误，请选择“修复”以查看需要更正的字段。
6. 所有信息更新后，选择提交资金申请以重新提交资金申请。

要重新提交索赔，请执行以下操作：

1. 通过选择资金申请编号的超链接，从控制面板打开资金申请。
2. 拒绝原因将在自动拒绝电子邮件中，也可以在现金索赔页面的“实际金额”部分下的资金申请中看到。
3. 请先查看拒绝原因，然后对索赔实际金额进行必要的更新，然后从申请的现金索赔计划部分选择编辑现金索赔。
4. 单击“编辑现金索赔”按钮可打开索赔以进行修改和重新提交。它将重新打开索赔提交工作流程，并允许合作伙伴编辑详细信息，最后正式重新提交。在此工作流程中看不到拒绝原因，因此请先查看拒绝原因。

5. 完成所有必要的更新后，选择“实际提交现金索赔”以重新提交索赔。

延长资金申请

当合作伙伴需要修改已批准的资金申请的计划交付结束日期时，可以使用“延期”功能。AWS 根据标准的资助计划政策，合作伙伴可以将 AWS 合作伙伴资金门户中已批准活动的计划交付结束日期自行延长一次，最长可延长 90 天。日期延长后，资金到期日期将自动相应更新。

扩展指南

在活动到期之前，资金申请可以延长一次，最长可延长 90 天。

延期日期要求：

- 距离原计划配送结束日期必须是 1-90 天
- 不能介于 12 月 16 日和 1 月 1 日之间
- 中密度纤维板无法跨越岁月

重要提示

- 活动完成日期延长后，资金到期日期将自动更新为自新的完成日期或申请日历年的 12 月 15 日起的 30 天。如果选择 12 月 15 日作为结束日期，则到期日为同一天。
- 索赔必须在活动完成之日起 30 天内或申请日历年的 12 月 15 日之前提交。
- 发票应在索赔获得批准后和到期日之前在收款人平台中提交。

要延长资金申请，请执行以下操作：

1. 通过选择相关的资金申请，从资金控制面板中选择资金申请编号
2. 选择页面右上角的“延长资金申请”按钮
3. 按照上述延期指南输入新的项目结束日期
4. 通过选择“延长资金申请”来延长资金申请

使用代理提供资金建议和资金申请

AWS Partner Central 代理根据可用的资金计划分析您的机会，并可以直接从机会详情页面创建资金申请。

先决条件

- 您的账户已迁移到 AWS 管理控制台中的 AWS 合作伙伴中心。
- 您的 IAM 用户或角色具有所需的权限：
 - `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`
- 您至少有一个活跃的机会。

资金建议是如何运作的

当您打开机会详细信息页面时，“资金建议”小组件会根据机会阶段、预期收入、客户用例和合作伙伴路径资格自动根据可用 AWS 资金计划评估机会。

如果找到匹配项，该小组件将显示以下信息：

Element	说明
程序名称	推荐的资助计划。

Element	说明
节目描述	AWS 资金文件摘要。
推荐理由	根据阶段、ARR 和用例，为什么这个机会可能符合资格。

Note

提供资金建议仅供参考，以帮助确定可能相关的计划。推荐并不能保证资金的批准或资格。

该控件提供三个操作：

处理建议	说明
获取预估资金	根据机会价值和计划规则计算潜在资金。
创建资金申请	开始使用机会数据自动填充资金草稿申请。
了解资助计划	为资金问题打开对话界面。

如果未找到匹配项，则该小工具会指出这一点，并提供“了解资助计划”按钮。

当推荐的计划与标准战略合作协议 (SCA) 关联时，该功能还会显示 SCA 的预算分配信息，即已分配的内容和剩余的可用资源。

Note

代理无法访问 SCA 协议文档本身。SCA 协议在合同中心进行管理。

获得资金推荐

1. 导航到左侧导航栏中的“机会”。
2. 选择一个机会。
3. 在机会详情页面上找到“资金建议”小工具。

4. 查看建议并选择一项操作。

您也可以选择“询问此机会”并提出诸如“有哪些资助计划可用？”之类的问题 或者“为什么推荐这个程序？”

创建资金申请

1. 在“资金建议”小工具中，选择“创建资金申请”。
2. 代理从机会记录中收集数据。
3. 如果缺少信息，客服人员会在聊天界面中询问澄清问题。
4. 代理生成草稿并提供链接。
5. 打开链接以在 AWS 资金门户中查看草稿，然后提交。

提交后，申请将遵循标准的批准工作流程。在资金控制面板上跟踪进度。有关更多信息，请参阅 [the section called “创建资金申请”](#)。

您也可以通过聊天界面开始此流程，方法是选择“询问此机会”，然后输入“为此机会创建资金申请”。

重要注意事项

考虑因素	Details
资格	建议以现有数据为依据。最终资格在申请审查期间确定。
数据范围	代理仅使用您的机会和合作伙伴账户数据。
Permissions	没有资金申请权限的用户会收到一条访问被拒绝的消息。
会话	对话是基于会话的，而不是持续的。每个互动都有一个唯一的会话 ID。

相关资源

- [在 AWS 合作伙伴中心管理资金申请](#)
- [the section called “创建资金申请”](#)
- [AWS 合作伙伴资金的好处](#)

与其他 AWS 合作伙伴建立联系

AWS Partner Central 促进了 AWS 合作伙伴之间的协作，使他们能够相互联系和分享机会。合作伙伴可以发现、联系和管理多合作伙伴的互动。有关更多信息，请查看 [AWS 合作伙伴中心销售指南的“合作伙伴关系”部分](#)。

渠道管理

AWS Partner Central 渠道管理为 AWS 解决方案提供商、分销商和分销商 (渠道合作伙伴) 提供了管理参与渠道计划的 AWS 账户的能力。AWS Partner Central 渠道管理与[AWS 账单转账](#)配合使用，使渠道合作伙伴能够向最终客户转售，同时客户保留对自己的 AWS 管理账户的根访问权限。

要了解有关渠道计划管理的更多信息，请参阅[解决方案提供商计划用户指南](#)或[分销计划用户指南](#)。这些指南提供了分步设置说明，涵盖激活、关系报告和设置后配置。

有关 Billing Cond AWS utor 定价的更多信息，请参阅[AWS 计费导体定价](#)。

主要功能包括：

- 集中管理用于转售的 AWS 账户
- 建立、跟踪和管理与客户和分销卖家的关系
- 有资格享受合作伙伴计划的优惠和折扣
- 监控多个账户之间的账单转账关系

先决条件：

- AWS 渠道计划中的有效注册 (解决方案提供商、分销商或分销销售商)
- 带有关联账户的 AWS 合作伙伴中心 AWS 账户
- 具有映射合作伙伴中心渠道 IAM 角色的 AWS 合作伙伴中心用户
- [在渠道管理中使用的 AWS 账户中配置了必要的 IAM 角色](#)
- [具有映射合作伙伴中心渠道 IAM 角色的 AWS 合作伙伴中心用户](#)
- 用于接收账单和管理频道节目的有效 AWS 管理账户

Important

AWS Partner Central 渠道管理功能要求在合作伙伴中心关联 AWS 账户和用于接收账单和管理渠道计划的 AWS 管理账户中配置 IAM 角色。与您的 AWS Partner Central 云管理员合作，确保配置 IAM 权限，并与您的联盟负责人或云管理员合作，将 IAM 角色映射到合作伙伴中心用户。要详细了解如何访问渠道管理，请查看 [API 参考](#)。

AWS 合作伙伴中心渠道管理的工作原理

渠道管理工作流程遵循结构化流程来设置和管理您的转售业务。以下是各个组件的协同工作方式：

1. 创建并激活计划管理账户

将您的 AWS 管理账户报告为 PMA，将其与您的渠道计划授权相关联。使用频道握手立即激活您的节目管理账户，以验证 AWS 管理账户的同意。

2. 与买家或分销卖家建立关系

创建关系以定义您与每个客户或下游卖家 AWS 管理账户的合作方式，并有资格获得渠道计划福利。为每种关系选择适当的支持模式和设置。

3. 设置服务期限以管理账单转账离职（可选）

在关系中添加服务期限，以强制执行账单转账的最低通知期或固定的承诺期。添加了合作伙伴服务期限以管理账单转账的变更，并且必须由客户的 AWS 管理账户接受。

4. 监控账单转账状态和关系列表

从一个中心位置跟踪所有项目管理账户和关系的账单转账状态。

项目管理账户

计划管理账户 (PMA) 是一个 AWS 管理账户，用于管理您的 AWS 渠道计划参与情况以及与买家账户或分销卖家 AWS 账户的关系。每个 PMA 都与一个 AWS 渠道计划（AWS 解决方案提供商、AWS 分销商或 AWS 分销商）相关联。

主题

- [创建项目管理账户](#)
- [激活计划管理账户](#)

创建项目管理账户

要创建节目管理账户，你需要一个 AWS 管理账户 ID 和一个有效的频道节目注册。

成员账户和独立账户不能用作 PMA。此外，在传统合作伙伴中心渠道 AWS 管理中，您不能使用已作为付款人账户注册的管理账户。在创建具有相同账户 ID 的 PMA 之前，您必须先退出旧付款人账户。

创建新 PMA 的常见场景包括：

- 扩展到具有不同计费要求的新地理区域
- 为特定业务部门设置专用账户
- 分开管理不同的 AWS 频道节目

创建 PMA

1. 在 AWS 合作伙伴中心导航至“渠道管理”。
2. 在“计划管理帐户”选项卡上，选择“创建”。
3. 输入 AWS 管理账户 ID。
4. 选择频道节目类型。
5. （可选）为 PMA 添加描述性名称。
6. 提交激活。

激活计划管理账户

要激活 PMA，AWS 管理账户必须接受频道握手。

对于 AWS 合作伙伴中心用户界面用户：

- 创建 PMA 时会自动创建频道握手
- AWS 管理账户的根电子邮件地址会收到一封请求电子邮件
- 授权用户必须使用请求电子邮件中提供的唯一链接访问受邀 AWS 管理账户
- 在受邀管理账号的 AWS 控制台中，他们可以接受或拒绝请求

对于 CLI/SDK 用户：

- 您必须明确发送节目管理账号频道握手请求
- AWS 管理账户的根电子邮件地址会收到一封请求电子邮件
- 账户所有者必须使用请求电子邮件中提供的唯一链接 `accept/reject` 通过 AWS 控制台访问受邀 AWS 管理账户，或者使用来自受邀 AWS 管理账户的 CLI 命令进行 `accept/reject` 握手

⚠ Important

只有登录或访问受邀 AWS 管理账户才能接受或拒绝握手请求。在 Partner Central 中创建 PMA 的合作伙伴必须有权访问该管理账户才能完成激活流程。

渠道关系

AWS Partner Central 中的渠道关系提供了一种集中方式来管理您的计划管理账户与客户、分销商或内部 AWS 组织之间的连接。

渠道管理支持三种类型的关系：

- 最终客户：与购买 AWS 服务的组织的直接转售关系
- 分销卖方：根据您的分销协议运营的下游转售合作伙伴（仅适用于分销商）
- 内部：合作伙伴自己与渠道业务测试和开发相关的 AWS 消费

主题

- [创建关系](#)

创建关系

创建新关系时，您需要提供特定信息才能正确配置连接：

必填信息：

- AWS customer/seller 组织的管理账号 ID
- 关系类型
- 客户部门 (Government/Commercial)
- 客户模型（解决方案提供商条款模型 [SPTM] /最终客户账户模型 [ECAM]）
- Support 模型

Note

报告的关系必须与您的渠道计划协议相符。您只能选择与您有权转售的账户模式和行业相一致的关系详情。

选择支持模式

Support 关系定义了您将如何为客户提供支持。您可以将独特的支持模式应用于每种关系，同时通过单个 PMA 为买家和分销卖家提供服务。

Support 型号选项：

- 保留现有支持模式：维持当前的支持计划
- 转售支持：将当前的支持计划替换为以转售价格的新计划
- Partner-Led 支持：如果符合条件，请直接管理对客户的支持

Support 详情：

- TAM 位置首选项：为 AWS 技术客户经理选择首选区域
- Support 覆盖范围：定义支持是适用于管理账户还是适用于整个组织
- 付款账户 ID：为整合支持发票指定账单账户（如果适用）
- Support provider：如果您是分销卖家，在最终客户账户上选择 PLS，请指定谁在为客户提供支持

服务期限

服务期会产生相互协议，防止在指定的承诺期内单方面更改账单转账。合作伙伴可以制定最低通知要求或定期承诺，从而灵活地与现有服务合同和业务需求保持一致。服务期与渠道关系相关联，为渠道关系提供了额外的治理选项。

服务期支持两种类型的协议：

- 最短通知期限 — 任何一方都需要提前 14、30 或 60 天通知，然后才能修改或终止账单转账关系
- Fixed-term 承诺 — 订立与服务合同一致的具有约束力的协议，最长为一年

主题

- [创建服务期](#)
- [管理有效服务期](#)
- [提前终止](#)

创建服务期

使用合作伙伴中心渠道管理，可以将服务期限添加到任何渠道关系中。

1. 启动服务期 — 渠道合作伙伴针对特定关系创建服务期邀请，指定最低通知要求（14、30 或 60 天）或定期承诺（60-365 天）。
2. 客户通知-自动创建渠道握手，最终客户的 AWS 管理账户会收到一封带有唯一回复链接的电子邮件通知。
3. 客户评论和回复-客户 AWS 管理账户的授权用户必须：
 - 使用电子邮件中提供的唯一链接访问邀请
 - 登录他们的 AWS 控制台查看建议的服务期限条款
 - 接受或拒绝服务期协议
4. 服务期限激活 — 客户接受渠道握手后，服务期将生效，并根据商定的条款管理账单转账关系。

管理有效服务期

有效服务期会影响双方在 Billing and Cost Management 控制台中的账单转账管理体验。合作伙伴可以通过 AWS 合作伙伴中心渠道管理查看和管理有效服务期。

- Fixed-term 承诺可防止任何一方在承诺期到期之前修改账单转账
- 对于任何账单转账变更，最短的通知期限都要求提前通知

更换服务周期

合作伙伴可能需要用新的条款取代现有的有效服务期，以适应不断变化的业务需求或合同续订。更换过程可确保在更新服务期参数的同时持续管理账单转账关系。

何时更换服务期

- 从最短通知期转换为固定期限承诺（反之亦然）

- 延长或修改定期承诺的期限
- 调整最短通知期要求（例如，从 30 天更改为 60 天）
- 用更新的条款续订即将到期的定期合约

更换流程

1. 合作伙伴启动更换 — 渠道 AWS 合作伙伴通过 Partner Central 渠道关系管理访问有效服务期，然后选择更换服务期的选项。合作伙伴指定新的服务期条款（更新的最短通知天数或固定期限承诺的新 start/end 日期），并可以包括解释更换原因的可选上下文。
2. 客户通知 — 自动创建新的服务期渠道握手，最终客户的 AWS 管理账户会收到一封电子邮件通知，其中包含用于查看提议的替换条款的唯一链接。
3. 客户评论和回复-客户 AWS 管理账户的授权用户必须：
 - 使用提供的链接访问换货申请
 - 登录 AWS 控制台查看新的服务期条款和合作伙伴的解释
 - 接受或拒绝换货请求
4. 无缝过渡 — 当客户接受替换握手时：
 - 之前的服务期立即结束
 - 新的服务期将随着条款的更新而生效
 - 在新的服务期管理下，账单转账关系继续保持不间断
 - 双方都会收到确认通知

重要注意事项

- 如果客户拒绝更换请求，则原来的服务期将按照其现有条款继续有效
- 每种关系一次只能存在一次待处理的服务期握手
- 如果买家不接受，则换货请求将在 30 天后过期
- 替换历史记录保存在关系记录中以供审计
- 更换服务期不会影响基础账单转账关系

提前终止

合作伙伴可以在服务期自然到期之前申请提前终止服务，但双方必须通过另一个渠道握手流程相互同意。

谁可以发起终止合同：

- 只有渠道合作伙伴才能提出提前终止请求
- End-customers 无法通过 AWS 控制台直接请求终止
- 希望提前结束服务期的客户应联系其渠道合作伙伴申请终止服务

终止流程：

1. 合作伙伴发起请求 — 渠道合作伙伴通过 AWS Partner Central 访问有效服务期限，然后选择提前终止协议的选项。合作伙伴可以包括解释终止原因的可选上下文。
2. 客户通知-创建终止渠道握手，最终客户会收到一封电子邮件通知，其中包含用于查看终止请求的唯一链接。
3. 客户审查和同意 — 客户 AWS 管理账户的授权用户必须：
 - 使用提供的链接访问终止请求
 - 登录 AWS 控制台查看终止详情和合作伙伴的解释
 - 接受或拒绝提前终止申请
4. 即时生效 — 当客户接受终止握手时：
 - 服务期立即结束
 - 双方立即重新获得对账单转账关系的完全控制权
 - 通过 Billing and Cost Management 控制台再次提供标准 AWS 账单转账管理
 - 双方都会收到确认通知

重要注意事项：

- 如果客户拒绝终止请求，则服务期将按照其原始条款继续有效
- 终止服务期只会终止协议——它不会自动切断基础账单转账
- 终止后，任何一方都可以按照标准 AWS 程序管理账单转账
- 出于审计目的，已终止的服务期仍可在关系历史记录中显示

迁移旧版频道账号

本指南解释了 AWS 渠道合作伙伴如何将其在合作伙伴控制的 AWS 组织中的现有渠道最终客户迁移到账单转移，使客户能够在合作伙伴保留账单责任的同时维护独立的 AWS 组织。

渠道合作伙伴有两种方法可以将现有的最终客户账户迁移到账单转账：

全部组织转移

将您的现有 AWS 组织移交给客户所有权，同时通过账单转移来维持账单责任。此过程包括在建立账单转账后，将根账户所有权转移给客户，同时保留所有现有的组织配置和服务集成。

优点：

- 维护所有现有的组织配置
- 最大限度地减少技术复杂性和迁移时间
- 保留服务依赖关系和集成

重要注意事项：

- 最适合单租户组织
- 客户可以看到历史账单数据
- 合作伙伴必须先设置账单转账，然后才能转移 root 所有权

会员账户转账

将个人成员账户从现有 AWS 组织转移到新的客户拥有的组织。此过程包括为客户创建新组织、建立账单转账，然后迁移成员账户。

优点：

- 在整个迁移过程中保持账单隐私
- 提供迁移调度的灵活性
- 适用于单租户和多租户组织

重要注意事项：

- 需要重新构建 Organization-level 配置
- Organization-level 必须识别并重新创建依赖关系
- 迁移时间比整个组织迁移的时间更长

转移组织所有权

此迁移路径将现有 AWS 组织的根账户所有权转让给您的客户，同时通过账单转移来维持账单责任。

先决条件：

- 组织必须处于全功能模式
- 客户必须拥有一封电子邮件才能拥有根账户所有权
- 组织为一个客户的工作负载提供服务

迁移步骤：

为确保在整个迁移过程中不间断地持续使用 discount，请按照以下步骤操作：

1. 定义新的合作伙伴管理账户 (PMA)

创建一个用作您的合作伙伴管理 AWS 账户的新账户，并在合作伙伴中心将此账户注册为 PMA。该账户将负责客户组织的账单和付款。

2. 确定要迁移的现有客户的管理账户

确定当前用作您希望迁移到账单转账的客户组织的管理账户（旧付款人账户）的账户。AWS

3. 建立合作伙伴中心渠道关系

在 Partner Central 中创建新的合作伙伴管理账户（从步骤 1 开始）和客户的旧付款人账户（从步骤 2 开始）之间的渠道关系。由于该组织包含您的最终客户工作负载，因此您可以将该账户添加为“最终客户”关系。

4. 设置账单转账

在新的合作伙伴管理账户中，导航到 AWS 账单和成本管理控制台。选择“账单转账”，然后输入客户的 AWS 管理账户 ID 以创建新的转账。您的客户将收到一封电子邮件通知，并且必须在其 AWS 控制台中接受转账。

5. 等待账单转账生效

等到账单转账生效，转账发生在接受后的下个月的第一天。在账单转账激活之前，请勿继续执行后续步骤。

6. 为组织转移做好准备

在 Billing and Billing and Cost Management 控制台中更新管理账户的 AWS 账单信息，以反映客户的详细信息。

7. 移交主账号所有权

登录组织的 root 账户，然后在 AWS 管理控制台中导航到“我的账户”。移除任何合作伙伴 MFA 设备或其他合作伙伴特定的安全配置。将 root 用户电子邮件地址更新为客户的域名。客户将收到一封激活其根账户访问权限的电子邮件。在账单转账生效后 60 天内完成此步骤。

8. 验证传输已完成

客户接受所有权后，请验证账单转账是否处于有效状态，并且您的组织是否继续接收发票。现在，客户应该拥有管理其组织的完全根访问权限，而通过既定的账单转账，账单责任仍由您的组织承担。

Important

虽然完全组织转移是技术上最简单的迁移途径，但合作伙伴应意识到，这种方法会将他们的历史账单数据暴露给新的组织所有者。这包括所有权转让之前存在的所有账单信息，例如定价、预留实例和储蓄计划。

转移成员账户

这种迁移路径将个人成员账户从现有 AWS 组织转移到新的客户拥有的组织，同时通过账单转账来维持账单责任。

先决条件：

- 客户需要为其新组织开设管理账户
- 要转移的成员账户清单
- 要转移的每个成员账户中任何组织依赖关系的文档

迁移步骤：

1. 设置客户的新组织

首先，确定成员账户的目的地。客户必须创建一个新 AWS 账户或指定一个现有账户作为他们的管理账户。在此账户的 AWS Organizations 控制台中，启用 AWS Organizations 并配置初始组织设置。这将为成员账户创建目标环境。

2. 建立账单转账

在转移任何成员账户之前，请设置账单转账以确保持续的账单责任。在 AWS Partner Central 中，创建从客户的新管理账户到您的计划管理账户 (PMA) 的账单转账。客户必须在 AWS Billing and Cost Management 控制台中接受此转账。等待账单转账在下个月的第一天生效，然后再继续进行账户迁移。

3. 准备成员账户迁移

查看您计划迁移的成员账户的组织级别依赖关系。删除或记录需要在新组织中重建的任何服务控制策略、资源共享配置或委托管理员设置。确保您有在客户组织中重建必要配置的计划。

4. 转移成员账户

账单转账激活后，开始账户迁移流程。在客户的新组织中，向要转移的每个成员账户发送邀请。登录每个成员账户以接受这些邀请。然后，成员账户将离开原来的合作伙伴组织并加入客户的组织。与最终客户协调，在新环境中重建所有必要的组织配置。

Important

在发起任何会员账户转账之前，请确保账单转账处于活动状态。这样可以在整个迁移过程中保持适当的账单责任。

将 IAM 角色映射到频道管理用户

本节介绍如何在 AWS 合作伙伴中心将合作伙伴中心 AWS 身份和访问管理 (IAM) 角色映射到您的渠道管理服务用户。要使合作伙伴中心用户能够访问合作伙伴中心渠道管理功能，必须使用此 IAM 角色映射。Mapping 使合作伙伴中心渠道管理用户能够在 AWS 合作伙伴中心 AWS 账户上执行操作。APIs 通过合作伙伴中心用户选择 IAM 角色来访问 AWS 合作伙伴中心渠道，即可启用渠道计划管理、账户和关系管理等功能。

在映射之前，必须先完成以下操作：

- [将您的 AWS 合作伙伴中心账户关联到合作伙伴中心关联 AWS 账户。](#)
- [在 AWS 合作伙伴中心关联 AWS 账户中创建 IAM 角色。](#)

- 创建 IAM 角色时，向角色添加 `AWSPartnerCentralChannelManagement` 托管策略，以授予 AWS 合作伙伴中心用户执行渠道管理操作的权限。有关更多信息，请参阅 [AWS 合作伙伴中心用户的托管政策](#)。
- 向 IAM 角色添加以下自定义信任策略，以允许 AWS 合作伙伴中心映射 AWS IAM 角色。

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

将 AWS 合作伙伴中心 IAM 角色映射到非云管理员用户

1. 以具有联盟负责人或云管理员角色的用户身份登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 在 AWS 合作伙伴中心主页的 AWS 账户关联部分，选择管理关联账户。
3. 在 AWS 账户关联页面上，选择管理 IAM 角色。
4. 在非云管理员用户部分，选择您想要授予访问权限的合作伙伴用户，然后选择 Map IAM 角色。
5. 从下拉列表中选择创建的包含上述渠道策略的 IAM 角色。
6. 选择地图角色。

取消对非云管理员用户的 AWS 合作伙伴中心 IAM 角色的映射

1. 以具有联盟负责人或云管理员角色的用户身份登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 在 AWS 合作伙伴中心主页的 AWS 账户关联部分，选择管理关联账户。
3. 在 AWS 账户关联页面上，选择管理 IAM 角色。
4. 在非云管理员用户部分，选择要撤消访问权限的合作伙伴用户，然后选择取消映射 IAM 角色。
5. 从下拉列表中选择 IAM 角色。
6. 选择“取消映射角色”。

⚠ Important

AWS Partner Central 渠道管理功能要求在合作伙伴中心关联 AWS 账户和用于接收账单和管理渠道计划的 AWS 管理账户中配置 IAM 角色。与您的 AWS Partner Central 云管理员合作，确保配置 IAM 权限，并与您的联盟负责人或云管理员合作，将 IAM 角色映射到合作伙伴中心用户。在 [API 参考](#) 中了解有关访问频道管理的更多信息。

利用合作伙伴分析和 Marketplace 洞察来跟踪进度

合作伙伴分析和 Marketplace 洞察仪表板通过交互式可视化和可自定义的报告为 AWS 合作伙伴和 Marketplace 卖家提供有关其产品绩效的实时见解，包括客户使用模式、收入趋势和订阅指标。Marketplace 卖家可以跟踪关键绩效指标，例如图经常收入、客户获取成本、转化率和客户的地理分布，从而做出以数据为导向的决策，从而优化其 AWS Marketplace 策略。

Note

没有足够数据的合作伙伴分析页面将无法按预期运行。用户会看到一个错误。要确定错误是由于 IAM 权限还是数据不足导致，用户可以导航到包含不同数据源的特定控制面板。

有关更多信息，请参阅[浏览 AWS 合作伙伴中心](#)。您可以参考[AWS Partner Central 用户AWS 托管策略](#)文档，以查看控制面板的访问策略。

主题

- [合作伙伴分析控制面板](#)
- [卖家见解控制面板](#)
- [合作伙伴分析和卖家洞察常见问题 \(FAQs\)](#)

合作伙伴分析控制面板

Partner Analytics 包括 8 个仪表板，可让您筛选、排序和深入了解管理 ACE 机会和潜在客户、投资、AWS 主导的营销活动以及培训和认证所需的数据。要在仪表板中浏览仪表板，只需单击所需的仪表板即可。

8 个仪表板是：

- [概览](#)：全面可视化跨职能关键绩效指标和从核心运营领域汇总的关键成功指标。
- [机会](#)：对 AWS Partner-referred 机会流进行定量分析，包括渠道速度指标、收入预测模型和统计转化分析。
- [潜在客户](#)：通过精细的转化率分析和来源归因指标，系统地跟踪潜在客户获取和进展。
- [投资](#)：对资金利用情况的 Data-driven 洞察，包括索赔指标和资金来源分布的分层分析。
- [渠道](#)：Multi-dimensional 分析解决方案提供商和分销框架中的激励计划，包括公共部门和增长领域的 CEI 福利利用率和折扣机制表现。

- **营销活动**：通过整合的线索到机会的转化建模和渠道进展指标，对 AWS 营销计划的有效性进行细致检查。
- **培训和认证**：对组织能力发展进行定量评估，跟踪认证、认证完成率和培训计划进度指标。

浏览“合作伙伴见解”仪表板

本节介绍了“合作伙伴见解”控制面板的控件、筛选器和功能。

按日期筛选-预设下拉菜单

Partner Analytics 中的日期筛选器包括两种深入分析特定时间段的机制：基于常用时间段的预设下拉选项，以及对特定日期范围的自定义筛选。除非另有说明，否则在此筛选器中选择的日期范围将自动应用于控制面板中的所有指标和表格，以及所有其他仪表板。

由于 Partner Analytics 和 Marketplace Insights 中的某些指标以不同的节奏刷新，因此预设的日期筛选选项因控制面板而异。

- 机会和潜在客户有预设的下拉选项，包括过去 30 天、过去 60 天、过去 90 天、过去 12 个月 (TTM) 和年初至今 (YTD)。
- 对于所有其他仪表板，预设的下拉选项包括“过去可用 1 个月”、“过去可用 2 个月”、“过去可用 3 个月”、“同比 (YoY)”和“年初至今 (YTD)”。由于某些指标不是每天刷新，因此与每日刷新的 KPI 不同，精确的“过去 X 天”筛选条件无法应用于这些指标。因此，某些仪表板中的仪表板范围内的日期筛选器仅限于“过去 X 个可用月份”下拉选项。仪表板逻辑会自动将相关的日期筛选器应用于每个指标，并与这些指标的刷新节奏保持一致。如果当月没有数据，则控制面板将获取下一个最近一个月的可用数据。

按日期筛选-自定义

除了预设的日期过滤器之外，还可以设置自定义日期范围。请注意，折扣指标仍将按月显示。要指定确切的开始和结束日期，请执行以下操作：

- 在日期筛选器下拉菜单中选择“自定义”。
- 单击“开始日期”搜索栏以打开日历弹出窗口。然后，在日历中选择所需的筛选开始日期。
- 在“结束日期”搜索栏中重复步骤 2。

按日期筛选的日期值：

- 机会日期默认为合作伙伴接受 AWS 推荐机会的日期和合作伙伴推荐机会的机会提交日期
- 无论上次修改销售线索是什么时候，Lead 日期标记都默认为创建日期。
- 投资日期默认为“已发行信用额度”和“已兑换信用额度-促销创建日期”（生成信用代码的日期）。所有现金KPI和批准的信用— Pre-Approved 日期. 折扣遵循账单周期。
- 市场营销活动日期默认为与活动相关的数据，机会指标利用机会日期，渠道反映 AO 的机会创建日期，Po 的批准日期，收入使用机会启动日期，潜在客户指标使用销售线索日期， Campaign-associated 潜在客户指标使用销售线索日期。
- 培训和认证日期默认为 Net New 认证是首次授予认证的日期（不包括重新认证），Net New 认证使用课程完成日期，Net New Training 利用课程完成日期。

概览

“概览”仪表板提供了每个仪表板中的关键指标，现在可以查看ACE资格和CRM集成。在此仪表板上，通过自定义开始和结束日期或选择可用选项之一来筛选数据。

该仪表板提供有关合作伙伴发起的机会 AWS 和潜在客户总数的数据，以及同比详情，以及合并的现金和信贷投资。最后，查看活动和营销信息（如果适用）。

商机管道分析

Note

从 2021 年 1 月起，数据可供下载。

“机会”仪表板中有多个筛选器可帮助分析共同销售渠道。以下 4 个图表会根据筛选选项进行响应和调整。

合作伙伴发起的机会趋势 (TTM)：

- 下拉筛选器可按所有机会、已启动的机会和已验证的机会查看图表。用户可以从第一个表格开始，他们可以在已发布的机会和合作伙伴验证的机会之间切换。
- 估计的总收入和机会总数，以及所有机会的同比详情，或者细分为仅 AWS 源于合作伙伴的机会，或者仅分为合作伙伴发起的机会。

机会分析：

机会分析允许对比渠道上的信息，然后是绩效基准。两个相同的图表显示 ACE 数据，便于并排比较。要么显示条形图（如果所选类别的区段超过 5 个），要么如果所选类别的区段不超过 5 个，则会显示圆环图。“按细分的商机”选项也可用作完整机会仪表板的筛选器。

有关特定机会的信息，请利用机会摘要数据中显示的筛选和排序功能：

1. 自定义表格，使其仅查看关键指标或所有数据。或者仅按未完成的机会、仅限已关闭的机会或所有机会筛选显示的数据。
2. 深入查看特定的机会 ID。
3. 检查 AWS 卖家注意到的机会阶段和阶段之间是否存在 operational/data 记录的 AWS 差异（不匹配以红色突出显示）。
4. 对表格列进行排序，ascending/descending 以便将重点放在最高优先级上。

AWS 参与度分数：

AWS 共同销售推荐分数评估您的解决方案在满足当前和预测的客户需求方面的定位。“高”、“中”和“低”分数可帮助您确定当前的优势和共同销售机会。AWS 这些分数目前适用于服务和软件路径的 ACE-Eligible 合作伙伴。如果我们没有足够的数据来提供匹配项，则不会显示分数，并且只有具有专业化的合作伙伴才能获得分数。

机会摘要数据：

在此表中，用户可以看到合作伙伴阶段与 AWS 阶段。AWS 阶段反映了 AWS 卖家 CRM 中的 AWS 记录保存，而总体阶段值反映了 ACE 机会页面中的机会阶段。对于开放机会，由于不同的系统在不同的时间使用手动输入进行更新，因此状态记录可能会有所不同。最后，用户可以看到 AWS Marketplace 参与度分数和 AWS 解决方案参与度分数，这表明了该客户从 AWS Marketplace 购买商品的可能性。

销售线索管道分析

潜在客户仪表板包含多个筛选器，可重点关注潜在客户推荐的子集，甚至是特定的 AWS 潜在客户。除了使用日期筛选器深入了解潜在客户转化率和潜在客户来源趋势，并利用“潜在客户状态”筛选器并筛选潜在客户摘要表中的特定潜在客户 ID 之外，还可以更深入地了解：

- 潜在客户 ID：Multi-select 筛选以按 ID 搜索特定的潜在客户。在搜索框中输入所需的 ID，然后选择筛选摘要表的潜在客户。
- 潜在客户状态：Multi-select 筛选以按状态对 AWS 潜在客户推荐进行分类。选择以下组合：“全选”（所有选项）、“取消资格”、“开放”、“合格”和“研究”。

资金和投资

请浏览[资助计划](#)以获取更多信息。

转售收入和折扣

如需了解更多信息，请查看渠道合作伙伴特定指南：[解决方案提供商计划](#)和[分销计划](#)。

营销活动分析

除了仪表板范围内的日期筛选器外，“营销活动”控制面板还包括多选筛选器，用于按特定广告系列、地理位置（包括地理位置、地区和国家/地区筛选条件）以及 AWS 客户细分和行业来解析关键的营销活动指标。除了 Campaign 之外，这些筛选条件还适用于在顶部显示相同筛选条件的其他控制面板（例如，“机会”控制面板）上的指标。

在“广告活动摘要”中查看摘要指标，并在摘要下方的视觉效果中查看其他特定指标的细分。

培训和认证

培训和认证仪表板包含用于分析员工成就的双重筛选功能：

类别筛选器：

- 认证完成
- 认证成绩
- 训练完成指标
- 组织内可寻址学习者总数

类型过滤器：

通过两种不同的测量方法实现数据聚合：

1. 总数：以单个单位衡量每项完成（认证、认证或培训）
2. 独特个体：汇总个人级别的成就，将每个人计为一个单位

衡量差异化示例：对于一个拥有 10 名员工每人持有 5 个认证的组织，您将看到总数显示 50 个认证，而唯一的个人将显示 10 个经过认证的个人。

该过滤系统可通过多种分析视角精确跟踪和分析组织学习成果。

MAP 合作伙伴绩效指数 (PPI)

本节中的主题说明了如何理解和使用 MAP 合作伙伴绩效指数 (PPI)。PPI 可帮助您跟踪组织交付迁移加速计划 (Migration Acceleration Program) (MAP) 项目的效率，并提供见解以改善您的迁移实践。

Note

只有联盟潜在客户才能访问合作伙伴绩效指数控制面板。

主题

- [MAP 合作伙伴绩效指数 \(PPI\) 是什么？](#)
- [了解您的生产者物价指数分数](#)
- [四个关键绩效指标](#)
- [性能等级和优势](#)
- [使用生产者物价指数控制面板](#)
- [如何提高你的生产者物价指数分数](#)
- [获取帮助和支持](#)
- [Summary](#)

MAP 合作伙伴绩效指数 (PPI) 是什么？

MAP 合作伙伴绩效指数 (PPI) 是一个全面的衡量系统，用于评估合作伙伴在成功交付已申请投资的 AWS 迁移项目方面的有效性。AWS 来自的持续投资 AWS 要求该计划产生可接受的投资回报，PPI 的设计旨在鼓励表现优异的人，并修复可能对投资回报率产生负面影响的业绩。PPI 为您提供了对迁移实践绩效的透明、以数据为导向的见解，并帮助您发现改进的机会。

为什么生产者物价指数对您的业务很重要

PPI 通过提供透明、以数据为导向的见解来帮助您建立更强大的迁移实践，使您的组织和客户都受益：

对于您的组织：

- 清晰了解您的迁移实践绩效

- 确定需要改进的具体领域
- 对卓越表现的认可和奖励
- 加快业绩最佳者的审批流程
- 在您最需要的地方提供有针对性的支持
- 市场竞争优势

对于您的客户：

- 联系久经考验、高绩效的迁移合作伙伴
- 更快地完成迁移并实现价值
- 更高质量的项目执行和交付
- 对项目结果更有信心
- 更加关注客户在运行工作负载时将产生的优化年度成本 AWS

生产者物价指数如何支持您的增长

生产者物价指数被设计为一种增长工具，而不仅仅是一个衡量系统。该机制为您提供：

- Real-time 了解您的指标和绩效趋势，您可以利用这些指标和绩效趋势来确定改进机会并改善迁移实践
- 根据您的机会，从以下渠道获得针对特定领域的支持 AWS
- 赢得客户的信任，并通过更多的业务
- 有机会从中获得更多推荐 AWS
- 减少管理开销，实现经验证的卓越表现

了解您的生产者物价指数分数

您的生产者物价指数分数是一个百分比，反映了您在四个关键绩效领域的整体效率。分数介于 33% 到 100% 之间，分数越高表示表现越强。

评分的工作原理

PPI使用四个关键指标来评估您的表现：

- 迁移成功率 — 您能够将资助的评估转化为迁移项目

- 实现价值的速度 — 迁移开始后帮助客户实现价值的速度有多快
- 成功投资组合-所有已完成项目的总体收入实现情况
- 项目成功 — 个人项目绩效和一致性

对于每个指标，根据您的表现，您将获得 1、2 或 3 分的分数：

评分	表演曲目	说明
3 点积分	高性能赛道	超出预期；展现卓越表现
2 点积分	核心项目轨道	符合预期；稳健的执行力
1 点积分	转机轨道	低于预期；需要改进

您的总体生产者物价指数得分计算方法：

生产者物价指数分数 = (指标分数之和) / 12

示例：如果你在四个指标上都得分 2 分： $(2 + 2 + 2 + 2) / 12 = 8 / 12 = 67\%$

Note

如果您没有足够的衡数据来衡量特定指标（例如，已完成的项目太少），我们会使用您的其他有效分数的平均值来计算该指标。这样可以确保新的或成长中的合作伙伴不会受到不公平的惩罚。

表演曲目

根据你的 PPI 分数，你将被分为三个绩效等级之一：

Tier	分数区间	说明
高性能赛道	67%-100%	合作伙伴在各个指标上都取得了最强的业绩
核心项目轨道	50%-66%	符合核心预期、具有增长潜力的合作伙伴

Tier	分数区间	说明
转机轨道	33%-49%	需要支持以达到绩效标准的合作伙伴

四个关键绩效指标

本节提供有关用于计算生产者物价指数分数的四个指标的详细信息。

指标 1：评估转化率

它衡量的是：您是否有能力将 AWS 资助的评估项目转换为已签署的迁移承诺。

计算方式：

胜率 = (过去 24 个月的 Assess-funded 成功迁移次数) / (成功迁移次数 + 丢失的迁移次数) Assess-funded

性能阈值：

性能等级	胜率
高性能赛道 (3 分)	75% 或更高
核心项目路径 (2 分)	45%-75%
转机轨道 (1 积分)	低于 45%

为何重要：

高转化率表明你是：

- 在申请资金之前有效地确认机会
- 使评估结果与客户优先事项保持一致
- 有效利用 AWS 资金资源
- 在流程的早期就建立坚定的客户承诺

如何改进：

- 加强您的机会资格认证流程
- 在提交资金申请之前，请确保彻底发现客户
- 使评估结果与特定的客户业务驱动因素保持一致
- 在整个评估阶段与客户保持定期沟通
- 在销售周期中与 AWS 客户团队密切合作

示例：如果您已获得 100 个项目的评估资金，其中 85 个项目已转换为签名迁移，而 15 个项目丢失，则您的成功率为 $85/100 = 85\%$ ，为您获得 3 个积分（高绩效路径）。

指标 2：迁移交付 Velocity Health

它衡量的是：在项目标签支出达到 1 万美元后，您的迁移项目开始产生可观 AWS 收入的速度有多快。

计算方式：

实现价值的速度 = 在过去 24 个月中，自 1 万美元之日起 180 天内达到 5 万美元的项目所占的百分比

性能阈值：

性能等级	项目达到目标
高性能赛道 (3 分)	85% 或以上的项目
核心项目路径 (2 分)	50%-85% 的项目
转机轨道 (1 积分)	低于 50% 的项目

为何重要：

快速入门证明你是：

- 通过确保更快地支付动员资金来改善合作伙伴的现金流
- 有效地规划和执行迁移策略
- 尽早确定高价值工作负载的优先级
- 消除障碍，加快客户采用率

- 帮助客户快速实现业务价值

示例：如果您有 50 个项目已经过了至少 6 个月的开始日期，其中 44 个项目在 1000 美元之日起的 180 天内达到了 5 万美元，那么您的价值实现速度为 $44/50 = 88\%$ ，您将获得 3 个积分（高绩效路径）。

指标 3：项目组合层面已完成项目的最终迁移收入实现情况

它衡量的是：您在所有已完成的迁移项目中实现预期收入结果方面的总体效率。

计算方式：

项目组合级别已完成项目的最终迁移收入实现情况 = 已完成迁移的标记支出 (MRR) 总和 / 过去 36 个月中已完成迁移的预期终端 ARR 总和

性能阈值：

性能等级	收入成就
高性能赛道 (3 分)	85% 或更高
核心项目路径 (2 分)	40%-85%
转机轨道 (1 积分)	低于 40%

为何重要：

强劲的投资组合表现表明您：

- 准确估计项目范围和潜力
- 始终如一地兑现承诺
- 制定有效的项目管理流程
- 通过项目完成保持客户参与度
- 解决问题 obstacles/challenges 以确保迁移完成

示例：如果您已完成的项目的总预期终端ARR为1000万美元，而您的实际地图标记支出为920万美元，则您的投资组合成功率为 $920/1000 = 92\%$ ，获得 3 点积分（高绩效赛道）。

指标 4：个人交易层面已完成项目的最终迁移收入实现情况

它衡量什么：通过检查单个项目结果来衡量项目交付的一致性。该指标可以防止一些特殊项目掩盖多个表现不佳的项目。

计算方式：

项目成功率 = 在过去 36 个月中已完成的项目中至少达到预期 ARR 的 50% 的项目所占的百分比

性能阈值：

性能等级	年利率超过 50% 的项目
高性能赛道 (3 分)	70% 或更高
核心项目路径 (2 分)	31%-70%
转机轨道 (1 积分)	低于 30%

为何重要：

一致的项目交付表明：

- 在整个投资组合中实现高质量执行
- 有效的风险管理和缓解
- 适用于各种项目类型的可靠流程
- 单个项目层面的客户满意度

示例：如果你已经完成了 30 个项目，其中 26 个项目实现了预期 ARR 的 50% 以上，那么 $26/30 = 87\%$ 的项目达到了门槛，为你赢得了 3 个积分（高绩效路径）。

性能等级和优势

PPI 系统可识别不同级别的合作伙能力，并为每个级别提供适当的支持和福利。

高性能赛道 (67%-100%)

谁有资格：合作伙伴在所有四个指标上都取得了出色的业绩，或者在大多数领域都表现出色。

战略优势：

- 提高大型或战略项目的资助资格
- 合作伙伴计划中的精选 AWS 合作伙伴身份
- 有机会在 AWS 营销材料中展示您的成功

识别：

- 将来，可以公开宣传您的最佳表现者身份
- 包含在 AWS 合作伙伴成功案例中
- 优先考虑 AWS 能力计划
- 在合作伙伴匹配引擎中精选，用于寻找 AWS 源自的机会

Support:

- 与 AWS 合作伙伴发展经理定期进行业务审查
- 受邀参加独家合作伙伴活动和圆桌会议

核心项目路径 (50%-66%)

谁有资格：符合核心预期、执行力稳健、增长潜力明显的合作伙伴。

核心好处：

- 符合条件的机会的标准资金渠道
- 定期的技术支持和计划资源
- 既定的审批流程和服务级别
- 访问 AWS 迁移工具和框架

开发的好处：

- 绩效改进指导和咨询
- 最佳实践文档和支持资源
- 与合作伙伴开发团队定期进行业务审查
- 参加培训和认证计划的机会

- 在需要改进的特定领域提供有针对性的支持

Support:

- 标准 AWS 合作伙伴支持渠道
- 访问迁移最佳实践和行动手册
- 合作伙伴社区论坛和知识库
- 季度业绩审查

重点领域：

如果您的绩效处于该区间的低端（50-55%），AWS 我们将与您合作确定具体的改进机会，并提供有针对性的资源来帮助您晋升到下一个等级。

Turnaround Track (33%-49%)

谁有资格：需要集中支持才能达到绩效标准的合作伙伴。该等级旨在通过有针对性的资源和指导帮助您取得成功。

Support 的好处：

- Get to Green (GTG) 改进计划 — 合作制定具有 AWS 明确、可实现目标的结构化改进计划
- 专门的改进计划，制定具体、可衡量的目标
- 加强项目监督和指导
- 更频繁地办理登机手续和业务审查（每两周或每月）

成功之路：

- 明确的、有时限的绩效目标
- 定期审查进度以跟踪改进情况
- 有针对性的赋能支持和培训
- 访问表现最佳的企业最佳实践和案例研究
- 专门的合作伙伴开发经理支持

在改进期间：

在积极制定改进计划的同时，你将继续获得MAP资金。改进周期是有时间限制的，您的活跃项目提供了实时改善指标的机会。

我们要问什么：

- 对改进计划的承诺
- 定期参与进度审查
- 在保持数据准确性和及时更新项目方面进行合作
- 实施推荐的最佳做法

使用生产者物价指数控制面板

PPI 控制面板可实时查看您的绩效指标和趋势。本节介绍如何有效地访问和使用仪表板。

访问控制面板

要启动 PPI 控制面板，请执行以下操作：

1. 以联盟负责人的身份登录 AWS 合作伙伴中心。
2. 打开“控制面板”列表，然后在左侧面板中选择迁移合作伙伴绩效指数分析。

Note

目前，只有具有联盟牵头角色的用户才能访问PPI控制面板。我们正在努力在 future 版本中扩大对其他角色的访问权限。

仪表板分区

PPI 控制面板包含以下关键部分：

1. 迁移摘要数据
 - 你的总体生产者物价指数得分
 - 当前性能等级
 - 获得 ARR 总数（正在进行和已完成的项目）
 - 项目总数
 - 数据新鲜度指标

2. 关键指标概述

- 四个关键指标的当前分数
- 每个指标的分值 (1、2 或 3)
- 视觉指示器 (按颜色编码的性能)
- 显示改善或下降的趋势指标

3. 贡献指标详情

- 用于计算每个关键指标的基础数据
- 实际数字和百分比
- 与性能阈值的比较

4. 历史趋势

- Month-over-month 性能变化
- 每个指标的趋势线
- 确定改进模式

筛选您的数据

您可以使用以下筛选器自定义仪表板视图：

按以下方式显示数据：

- 当前月度分数-您最近的表现快照
- 月度历史视图 — 显示 12 个月业绩趋势的折线图

机会类型：

- 所有 MAP 2.0 项目
- 仅限地图 (不包括地图精简版)
- 按节目类型分类

客户地理位置 (PPI 分数将继续保持全球水平)：

- 所有地区
- NAMER (北美)
- 欧洲、中东和非洲 (欧洲、中东、非洲)
- 亚太及日本地区 (亚太地区和日本)
- 拉丁美洲 (拉丁美洲)

了解您的仪表板数据

要解释您的指标，请执行以下操作：

1. 查看您的总体生产者物价指数分数 — 这是您的主要绩效指标。
2. 检查个人指标分数 — 确定哪些领域表现强劲，哪些领域需要关注。
3. 查看贡献指标-了解推动每个分数的基础数据。
4. 回顾历史趋势 — 寻找模式和改进工作的影响。
5. 与阈值比较-查看您离下一个性能等级有多近。

示例解释：

生产者物价指数总体得分：75%

- 迁移成功率：3 个积分 (85% 的转化率)
- 实现价值的速度：2 分 (72% 的项目达到了目标)
- 投资组合成功率：3 分 (95% 的收入成就)
- 项目成功率：2 分 (25% 的项目低于 50%)

解释：总体而言，你是表现最佳的选手，在胜率和投资组合层面的执行力方面表现尤为突出。专注于提高实现价值的速度和项目一致性，以达到 100%。

仪表板刷新频率

- PPI 分数按月计算
- 数据在每月 1 日刷新
- 可查看过去 12 个月的历史数据
- Real-time 项目数据可能需要2-3个工作日才能反映在PPI的计算中

如何提高你的生产者物价指数分数

本节提供了可行的策略，以提高您在每个指标领域的表现。

一般最佳实践

数据准确性至关重要：

- 确保 MPE (内部 AWS 跟踪的迁移记录) 中的所有项目数据都是准确和最新的
- 在资金申请中提供切合实际、合理的 ARR 估算值
- 情况发生变化时及时更新项目的开始和结束日期
- 正确标记所有迁移的工作负载，以实现准确的收入跟踪
- 在项目状态变化发生时进行报告

利用 AWS 资源：

- 与您的合作伙伴开发经理 (PDM) 密切合作
- 参加 AWS 迁移最佳实践会议
- 使用 AWS 迁移框架和工具
- 参与合作伙伴支持计划
- 从表现最佳的案例研究中学习

保持以客户为中心：

- 让客户在整个迁移生命周期中保持互动
- 定期进行商业价值评估
- 主动应对障碍和挑战
- 确保客户成功是首要目标

为生产者价格指数做准备

你现在能做什么：

- 查看您的数据 — 确保 MPE 中的所有项目信息都是准确和最新的
- 了解指标 — 熟悉四个关键绩效领域
- 评估你的实践 — 诚实地评估你可能需要改进的地方

- 参与 AWS — 与您的 PDM 合作，为 PPI 做好准备
- 清理归因 — 更正任何错误归因于贵组织的项目
- 更新培训 — 确保您的团队了解 MAP 2.0 要求和最佳实践

获取帮助和支持

访问 AWS 合作伙伴中心资源

1. 登录 AWS 合作伙伴中心
2. 导航到 Support → 联系支持部门
3. 选择合作伙伴计划作为您的主题
4. 选择 MAP 性能指数作为问题类型

提交数据更正请求

与您的 PDM 合作，提交以下更正内容：

- 项目归因错误
- 项目日期不正确
- ARR 估算值更新
- 项目状态差异

参加赋能会议

AWS 定期在以下地点举办支持会议：

- 迁移最佳实践
- 生产者物价指数优化策略
- 新程序功能
- 表现最佳的见解

查看 AWS 合作伙伴中心活动日历，了解即将举行的会议。

联系您的合作伙伴开发经理 (PDM)

您的 PDM 是您 PPI-related 解决所有问题和提供支持的主要联系人。他们可以：

- 帮助您了解您的 PPI 分数和指标
- 提供改进建议
- 协助进行数据更正和验证
- 将您与技术资源联系起来
- 回答有关计划政策的问题

其他资源

- AWS Migration Acceleration Program (MAP) 概述：[\[合作伙伴中心链接\]](#)
- 迁移最佳实践：[\[合作伙伴中心链接\]](#)
- AWS 迁移工具和服务：[\[AWS 链接\]](#)
- 合作伙伴发展经理名录：[\[合作伙伴中心链接\]](#)
- 合作伙伴分析控制面板：AWS 合作伙伴中心 → 分析与见解

Summary

MAP 合作伙伴绩效指数代表 AWS 了我们对数据驱动的合作伙​​伴发展和客户成功的承诺。通过提供透明、可操作的业绩见解，PPI 可以帮助您：

- 了解您的迁移实践在哪些方面表现出色，以及在哪些方面可以改进
- 根据您的需求获得适当级别的支持和资源
- 向客户和 AWS 团队展示您的专业知识
- 满怀信心地发展您的迁移实践

生产者物价指数的成功来自：

- 准确的数据和切合实际的承诺
- Customer-focused 处决
- 持续改进的心态
- 与 AWS 团队合作
- 整个项目组合的一致性

AWS 致力于您的成功。PPI 计划旨在帮助您建立世界一流的迁移实践，为客户带来卓越的成果。

如有疑问或需要支持，请联系您的合作伙伴开发经理或 Partner S AWS support。

归因收入

通过归因收入控制面板，您可以看到由合作伙伴 AWS 收入衡量 (PRM) 衡量的解决方案对收入的影响。控制面板显示按合作伙伴产品、AWS 服务和计费周期划分的每月归因收入汇总。

如需了解更多信息，请查看合作伙伴收入衡量[入门指南](#)和[常见问题解答](#)。

筛选条件

归因收入控制面板包含以下筛选功能，用于分析您的归因收入数据：

- **时间范围**：选择一个日期范围以查看特定账单周期的归因收入。
- **商品名称**：按您的 Marketplace 中的一个或多个 AWS Marketplace 产品列表进行筛选，以查看特定产品的收入。
- **AWS 服务**：按特定 AWS 服务（例如 Amazon EC2、Amazon S3、Amazon RDS）进行筛选，以了解您的解决方案推动了哪些服务的消费。
- **AWS 账户 ID**：按特定 AWS 账户 ID 进行筛选，查看与账户关联的收入。

关键指标

控制面板在页面顶部显示三个关键指标：

- **测量的产品**：在选定时间段内，根据合作伙伴收入衡量标准衡量的 AWS Marketplace 产品数量。
- **AWS 衡量的服务**：在所选时间范围内，您的产品推动消费的不同 AWS 服务的数量。
- **归因收入总额**：在选定时间段内，由合作伙伴收入衡量标准衡量的所有产品和 AWS 服务的总收入。

图表

按产品划分的归因收入

此图表显示您的每款 Marketplace AWS 商品的逐月归因收入。每种产品都以单独的系列表示，允许您比较产品组合中一段时间内的收入趋势。使用此图表来确定哪些产品推动了最多的 AWS 消费，并监控增长模式。

按 AWS 服务划分的归因收入

此图表显示按 AWS 服务划分的归因收入。使用此图表来了解您的解决方案为哪些 AWS 服务带来了最多的消费，以及服务级别收入趋势如何随着时间的推移而变化。

表

归因收入

此表显示了按合作伙伴收入衡量能力计量的归因收入，按合作伙伴产品和 AWS 服务汇总。该表包括以下各列：

- 商品名称：您的 AWS Marketplace 商品的名称。
- AWS 服务：测量消耗量的 AWS 服务。
- 账单月份：衡量收入的月份。
- 归因收入：产品-服务月组合的汇总收入金额。

入职状态

下表显示了已启用任何合作伙伴收入衡量功能的产品。使用此表验证您的 PRM 实施是否处于活动状态，并确定可能需要额外配置的产品。该表显示：

- 商品名称：您的 AWS Marketplace 商品的名称。
- PRM 功能：为产品启用的合作伙伴收入衡量功能 — 资源标记、用户代理字符串或 Marketplace M AWS etering
- 状态：该功能是否在积极衡量产品的收入。

数据可用性和隐私

- 收入数据将在上一个账单月份月底 45 天后更新。
- 合作伙伴可以查看产品和 AWS 服务级别的汇总归因收入数据。

有关数据共享和隐私的更多信息，请参阅 Partner Central 中的 PRM [常见问题解答](#)（需要登录）。

先决条件

要访问归因收入控制面板，您必须：

1. 在控制台中迁移到 AWS 合作伙伴中心；以及

2. 实施至少一项合作伙伴收入衡量功能 — [资源标记](#)、[用户代理字符串](#)，或者在 Marketplace 上发布 AMI 或 ML 产品（用于自动[市场计量](#)）。

拥有关联子公司账户的合作伙伴将在单一视图中看到所有关联账户的汇总收入。

了解详情

- [合作伙伴收入衡量入门指南](#)
- [资源标记实施](#)
- [用户代理字符串实现](#)
- [AWS 市场计量](#)

导出（下载）数据

可以将视觉效果中显示的数据导出为可下载 CSV/Excel 文件。

Note

只有2021年的数据可供下载。该工具不支持原始数据下载，仅支持表格中显示的数据，并且仪表板中的每个表都不支持此功能。

要导出数据：

1. 将鼠标悬停在任何图表或表格的右上角可找到 3 个垂直点
2. 选择 3 个垂直点
3. 从下拉列表中选择“导出到 CSV”
4. 数据的格式将如仪表板上显示的那样。

数据更新和面值

仪表板数据按以下指定节奏刷新：

- 每天
 - ACE 数据
 - 营销活动数据

- 潜在客户数据 [大约每天下午 2 点 (太平洋标准时间)]
- 投资数据；积分和现金 KPI 每天刷新一到四次。
- 培训和认证数据每天刷新一次。
- 每月
 - 在每个月第 15 天打折 KPI。

卖家见解控制面板

AWS Marketplace 提供由 [Amazon](#) 支持的控制面板，QuickSight 其中包含图表、仪表板和见解，可帮助您访问和分析财务、销售和营销数据。有关可用特定仪表板的信息，请参阅[此处](#)。

拥有相应权限的 AWS Marketplace 卖家可以使用控制面板。有关更多信息，请参阅 [AWS 合作伙伴中心的 AWS 托管政策](#)。

合作伙伴分析和卖家洞察常见问题 (FAQs)

查看以下内容 FAQs，了解常见问题的答案。

将军 FAQs

其中任何一个上都显示“无数据”KPIs，我该如何解决这个问题？

请选择重置按钮（圆形箭头）。注意，这与 Web 浏览器页面上的刷新按钮不同。

我看到有数据差异吗？我应该怎么办？

向 APN Support 提交问题单以解决差异。在左侧导航面板中，选择 [AWS 合作伙伴中心支持](#) 以提交工单。

为什么合作伙伴记分卡数据与合作伙伴分析控制面板数据中显示的数据不匹配？

Partner Analytics 和 Partner Scorecard 之间的数据差异源于衡量方法和范围的几个关键差异。记分卡的衡量周期与组织的最后一层审查日期一致，当日期筛选条件不同时，可能会造成不匹配的情况。此外，记分卡通过计算在 AWS 内部系统中标记合作伙伴的所有机会（无论进入状态如何）来保持更广泛的包容性。由于合作伙伴记分卡专门跟踪选定合作伙伴路径的进展，重点关注具有基础、技术认证和认证的独特个人，因此培训和认证数据会出现差异。Business/Technical Partner Analytics 通过全面的成

就跟踪提供扩展功能，包括通过类型筛选获得的总成就计数、基于级别的认证汇总而不是技术定义，以及包含非 APN 级别要求证书，包括合作伙伴记分卡中仍未包含的“AWS 合作伙伴：Cloud Economics 认证”。

机会仪表板 FAQs

为什么 Opportunity Win Rate 视觉效果显示的已启动和已关闭的丢失机会计数（以及不同的赢率）与按阶段划分的机会分析条形图上显示的计数不同？

机会赢率指标是根据机会的关闭日期（机会启动或失败的日期）计算的，因此包括在选定时间范围内关闭的所有机会，无论这些机会是在何时提交的。机会分析条形图按机会提交日期（对于仍处于打开状态的机会不存在关闭日期）进行筛选，因此“机会分析”中显示的已启动和已关闭的丢失机会计数仅包括在选定时间范围内提交的机会。

为什么“合作伙伴推荐批准率”视觉效果显示的已批准和已拒绝机会数量与按状态划分的机会分析甜甜圈图上显示的数量不同？

合作伙伴推荐批准率指标是根据机会的日期计算的 approved/rejected，因此包括在选定时间范围内批准的所有机会，无论这些机会何时提交。机会分析条形图按机会提交日期进行筛选，因此机会分析中显示的已批准和拒绝的机会计数仅包括在选定时间范围内提交的机会。

为什么 Stage 和 St AWS age 的价值观在某些机会中会有所不同？

AWS 阶段反映了 AWS 卖家 CRM 中的 AWS 记录保存，而总体阶段值反映了 ACE 机会页面中的机会阶段。如果在至少 48 小时前关闭的机会的这两个值不同，请联系 AWS 合作伙伴开发团队以解决任何运营/记录保存方面的差异。对于开放机会，由于不同的系统在不同的时间使用手动输入进行更新，因此状态记录可能会有所不同。

AWS 共同销售推荐分数 FAQs

如何查看合作伙伴分析中的 AWS 联合销售推荐分数？

此功能目前适用于符合资格参加 AWS 专业化计划的 ACE 合作伙伴。

推荐逻辑是如何运作的？

推荐逻辑由机器学习提供支持，机器学习根据合作伙伴的能力进行训练，使用预测模型评估这些属性，根据地理位置、行业、规模和能力评估最适合的合作伙伴。推荐分数评估成功参与共同销售的可能性 AWS。

我需要做些什么才能获得更高的分数？

对于服务路径合作伙伴来说，关键是在机会记录中提供高质量、详细的信息。确保 ACE 中的整个渠道和机会详细信息都是最新的。机会整理应包括机会详情：机会标题应包括项目摘要 [客户名称、工作量、交付]、客户用例的详细描述（几句简短的句子比冗长的填写要好）、业务结果包括 AWS 客户期望的最终结果、包括后续步骤，并在获得更多信息、真实的估计或确切的机会价值时对其进行更新。确保在机会文本字段（例如“描述”）中列出用于提供机会的任何相关 AWS 服务，并提供质量而不是数量的信息。

对于软件路径合作伙伴，算法中使用 Marketplace 解决方案清单，因此请确保解决方案列表的卫生和最新信息。在 ACE 机会中附上解决方案清单（将商城列表链接到所有相关机会），并尝试通过 Marketplace 处理交易，以获得更高的建议。

AWS Marketplace 如何影响我的推荐？

对于软件路径合作伙伴来说，公开 AWS Marketplace 列表是模型评估的必要条件。该模型使用产品类别、产品描述和当前的客户部署来评估清单在哪些方面可以满足 AWS 客户需求。我们收集的有关房源和买家活动的数据越多，推荐这些商品的可能性就越大。

模型如何评估我的能力？我需要关注什么？

对于服务路径合作伙伴，该模型使用机会记录中的以下字段：标题、描述、详细信息、需求、下一步和价值。该模型还可以根据 AWS 产品标签推导功能。为了评估哪些合作伙伴最适合共同销售，该模型会检查未开发的 AWS 客户机会和预测的客户用例，以寻找在类似客户中表现出成功的合作伙伴。

例如，该模型目前基于所有未平仓的 AWS 起源 (AO) 机会运行。对于每个给定的客户账户和机会，该模型都会根据合作伙伴过去成功交付相似的客户和用例来预测合作伙伴。在可用的情况下，该模型将返回给在同一地区、细分市场、and/or 行业中完成工作的合作伙伴。

服务验证、能力和计划如何影响我的推荐分数？

AWS 共同销售推荐分数作为一项福利提供给 ACE 合格合作伙伴和 AWS 专业化认证合作伙伴。服务验证和 AWS 能力以及相应的 ACE 发布使模型对合作伙伴的能力充满信心。该模型还使用经过验证的案例研究，以提高建议的相关性，或者为提出建议的原因提供更多解释。这意味着，拥有经过验证和已发布的案例研究的合作伙伴可能会看到其推荐分数的变化。

如果错误的用例被标记为我的机会怎么办？

根据 [ACE 指南](#)，只能对空缺机会进行更新。每周对机器学习模型进行重新训练，以捕获有关已发布机会和市场报价的新数据。在将 PO 或 AO 移至“已启动”状态之前，请确保信息准确无误。

我是否应该提交更多机会，包括没有共同销售支持的 for-visibility-only (FVO) ？

可以。随着合作伙伴共享有关其能力的更多数据，该模型得到了丰富。

赢率、交易规模和解决方案数据如何影响推荐？

该模型要求至少有一笔高质量的已启动交易（合作伙伴 AWS 发起或发起）。其他高质量的机会提交（或推荐）将加强客户、他们的需求和能力之间的联系。请遵循本文档前面概述的指导方针，以最大限度地提高数据质量。

我符合ACE资格并且是 AWS 专业化的，但只能看到“低”分数还是看不到分数？

对于软件路径合作伙伴：

1. 在任何类别中至少有 1 个 Marketplace 上架商品 ProServe，但和
2. 终身 EC2 +GSS（私人优惠或公开订阅）超过 100 美元，并且

对于服务路径合作伙伴：

1. 在描述中包含相关的 AWS 产品标签 and/or 关键词
2. 提交更多专业领域的机会。

如果分数仍未填充，则也有可能我们尚未确定与合作伙伴能力相匹配的当前/潜在客户用例。

我符合 ACE 资格，已经提交了 100 分，POs 但没有收到 AWS 联合销售推荐分数。为什么？

在所有文档编制过程中，数据质量取代了数量。严格遵守既定指导方针，通过准确的客户问题记录和精确的 AWS 服务实施细节，确保最佳的系统性能。关键文档参数必须包括特定的技术解决方案、在指定领域部署的 AWS 服务以及准确的机会估值。在解决客户面临的特殊难题时，技术实施和解决方案架构的详细文档使 AWS 联合销售推荐分数能够在解决方案和未来的机会之间建立精确的联系。

作为软件合作伙伴，我是否需要在模型中包含公开 AWS Marketplace 清单？

“是”和“否”。AWS Marketplace Listings 目前是该模型用来评估软件路径合作伙伴能力的主要来源。该模型通过面向软件合作伙伴推出的 ACE 机会来补充这些数据。

作为服务合作伙伴，我需要在 Marketplace 上公开上市才能推荐吗？

目前没有。

AWS Marketplace 参与 FAQs

AWS Marketplace 解决方案的参与度分数是多少？

AWS Marketplace 解决方案参与度分数可以预测客户从合作伙伴那里购买解决方案的可能性。模型的输出是一个概率，它表明客户可能需要合作伙伴提供解决方案的可能性。这些概率被转换为高/中/低/“-”分组。

如何根据 AWS Marketplace 参与度分数采取行动？

AWS Marketplace 简化了采购和入职流程，为客户购买工作流程创造了可观的价值。AWS Marketplace 参与度分数可作为确定优先顺序的工具，用于识别符合市场采购偏好的机会。虽然该分数提供了方向性的见解，但它并不能保证通过 AWS Marketplace 获得的交易结果。要优化共同销售机会，需要与 AWS 合作伙伴开发团队直接接触，以确定战略优先顺序和执行计划。评分机制是全面评估框架中的一个组成部分，支持数据驱动的决策，同时承认客户购买行为和偏好的动态性质。

我的许多机会在 AWS Marketplace 参与度分数中显示“-”？

“-”值表示 AWS 1) 无法根据当前可用信息确定该机会的 AWS Marketplace 参与度分数；或 2) 无法分配 AWS 商城参与度分数，因为它不适用于该机会。此标志仅适用于在 AWS Marketplace 上注册的合作伙伴，因为它涵盖了 Mark AWS etplace 上的商品。

我已在 AWS Marketplace 上市，但我没有看到我的机会的 AWS 商城参与度分数？

首先，请确保在 Partner Insights 的“AWS 商机”控制面板的“机会汇总数据”表中，将 Display Marketplace 参与度分数筛选设置为“是 如果问题仍然存在，请联系 APN Support 寻求帮助以解决此问题。

HIGH/MEDIUM/LOW 表示什么？

高意味着与所有其他客户相比，客户购买解决方案的可能性位居前列。中等是指与所有其他客户相比，客户购买解决方案的可能性排在同类群中间。低表示与其他客户相比，客户购买解决方案的可能性低于中位数。

AWS Marketplace 解决方案参与度分数是否适用于所有合作伙伴和机会？

不是。AWS Marketplace 解决方案参与度分数（例如 Marketplace 参与度分数）仅与独立软件供应商 (ISV) 或拥有 Marketplace 列表的软件路径合作伙伴相关。

AWS Marketplace 参与和 Marketplace 解决方案参与有什么区别？

AWS Marketplace 参与度分数可以预测客户通过 Marketplace 购买 AWS 商品的可能性。AWS Marketplace 解决方案参与度分数是预测客户从合作伙伴的解决方案列表中购买解决方案的可能性的分数。一个是关于采购渠道，另一个是关于解决方案采购。

AWS Marketplace 解决方案参与度分数多久更新一次？

每月。

为什么我在每个机会上看到不同的分数？为什么 Marketplace 的参与度分数与 Marketplace 解决方案的参与度分数不一致？

虽然客户可能很有可能通过 AWS Marketplace 进行购买，但这并不意味着客户购买合作伙伴解决方案的可能性很大，反之亦然。

较高的解决方案参与度分数是否意味着客户已经通过类似的服务或我的竞争对手使用此解决方案？

不是。解决方案参与度分数可保护客户机密性和合作伙伴数据。该分数反映了与其他客户的比较排名。高分表示客户与解决方案的潜在一致性，而不是他们当前与 AWS 或其他提供商的服务使用情况。

我能否看到 AWS 源自和由合作伙伴发起的机会的分数？

是的，技术合作伙伴可以查看 AWS Marketplace 解决方案参与度分数，了解 AWS 源自 (AO) 和合作伙伴发起的 (PO) 机会。

分数越高是否意味着客户拥有 EDP、已经从 AWS Marketplace 购买了或者购买了更高的支出 AWS？

不是，解决方案参与度分数的计算方式是为了保护客户机密性。高分表示客户与解决方案的潜在一致性，而不是他们的机密企业协议、当前与 AWS 或其他提供商的服务使用情况。

市场营销活动 FAQs

我在甜甜圈排行榜上看到的按广告系列共享的潜在客户、按广告系列划分的潜在机会、按广告系列划分的ARR的广告系列比活跃的广告系列总数还要多？

按活动共享的潜在客户甜甜圈图显示了在筛选时间段内共享的所有潜在客户，贡献的活动可以来自相同的时间段和更早的时段。例如，在2023年至今进行筛选时，2023年至今共享的部分潜在客户可能

来自2022年开展的广告活动。同样的原因也适用于按广告系列划分的机会和按广告系列甜甜圈排列的ARR。

为什么“营销活动”控制面板中一些名称相同的指标显示的值与其他控制面板中同名的指标不同？

营销活动中的指标仅显示与 AWS主导的营销活动相关的数据，因此显示的值可能只是其他仪表板中显示的相同指标的子集。例如，营销活动中的机会计数仅显示 AWS由主导的营销活动产生的机会，而“机会”控制面板将显示所有 ACE 机会。

培训和认证 FAQs

我们的认证、认证、 and/or 受过培训的个人记录与培训和认证控制面板中显示的记录不符？

培训和认证控制面板仅包含以下个人的数据：1) Achieved/completed 使用公司电子邮件地址进行认证、认证或培训，其域名列在 AWS Partner Central 设置的“培训和认证”选项卡的公司域中；或 2) 在 Skill Builder 个人资料的“AWS 培训和认证”部分关联了他们用于获得或完成认证的个人电子邮件地址。他们使用的电子邮件和相关操作必须由个人选择或执行，不能由 AWS 组织中的其他人完成。如果用户将基于公司电子邮件的个人资料与其他个人资料合并，或者将自己的个人电子邮件与其他雇主关联，则培训和认证总数将发生变化。

AWS Partner Central PII 认证表与培训和认证控制面板中显示的内容不匹配？

由于包含 PII 信息，AWS 合作伙伴中心中的个人身份信息 (PII) 认证表通过不同的流程进行更新。此过程的节奏可能会导致与 Partner Analytics 中显示的内容不匹配，后者每天都会更新。

客户关系管理集成

AWS Partner Central 支持 CRM 集成，这可以帮助合作伙伴在现有 CRM 工作流程中 AWS 共同跟踪客户互动、管理潜在客户并简化销售流程。这种集成可在 AWS 合作伙伴中心和合作伙伴的 CRM 系统之间实现自动数据同步。有关更多信息，请参阅[AWS 合作伙伴 CRM 集成](#)。

主题

- [将 AWS Marketplace 角色映射到 CRM 集成用户](#)
- [使用记录 AWS 合作伙伴中心 API 调用 AWS CloudTrail](#)

将 AWS Marketplace 角色映射到 CRM 集成用户

本节介绍如何在 AWS 合作伙伴中心将 AWS Marketplace AWS 身份和访问管理 (IAM) Management 角色映射到您的 CRM 集成服务用户。映射使 CRM 集成服务用户能够对 AWS Marketplace 账户执行操作。选择要 AWS Marketplace APIs 通过 CRM 集成访问的 IAM 角色可以启用诸如将 AWS Marketplace 私人优惠与 ACE 机会关联之类的功能。

在映射之前，必须先完成以下操作：

- [在 AWS Marketplace 账户中创建 IAM 角色。](#)
- 创建 IAM 角色时，添加以下自定义信任策略以允许 AWS 合作伙伴中心映射 IAM 角色。

JSON

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

- 授予执行 ListEntities 和 SearchAgreements 操作的权限。有关更多信息，请参阅[控制 AWS Marketplace 管理门户网站的访问权限](#)。

- [将您的 AWS 合作伙伴中心账户关联到 AWS Marketplace 账户。](#)

AWS Marketplace 将 IAM 角色映射到 CRM 集成用户

1. 以具有联盟负责人或云管理员角色的用户身份登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 在 AWS 合作伙伴中心主页的 AWS Marketplace 部分，选择管理关联账户。
3. 在该 AWS Marketplace 页面的 CRM 集成的 IAM 角色部分，选择映射 IAM 角色。
4. 从下拉列表中选择 IAM 角色。
5. 选择地图角色。

取消映射 CR AWS Marketplace M 集成用户的 IAM 角色。

1. 以具有联盟负责人或云管理员角色的用户身份登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 在 AWS 合作伙伴中心主页的 AWS Marketplace 部分，选择管理关联账户。
3. 在该 AWS Marketplace 页面的 CRM 集成的 IAM 角色部分，选择取消映射 IAM 角色。

使用记录 AWS 合作伙伴中心 API 调用 AWS CloudTrail

AWS 合作伙伴中心与 [AWS CloudTrail](#) 集成，AWS 是一项在 AWS 合作伙伴中心中记录用户、角色或 AWS 服务所采取的操作的服务。CloudTrail 将来自 AWS 合作伙伴中心控制台的调用以及对 AWS 合作伙伴中心 API 操作的代码调用作为事件捕获。

CloudTrail 在您创建 AWS 账户时在您的账户中处于活动状态，无需任何手动设置。AWS Partner Central 中支持的事件 CloudTrail 活动与其他 AWS 服务事件一起记录在 [CloudTrail 控制台](#) 的“事件历史记录”页面上。在这里，您可以查看、搜索和下载 AWS 账户中的事件。

每个事件或日志条目都包含生成请求的用户的身份。此信息可帮助您确定请求是否由以下任何一方提出：

- 拥有 root 或 Ident AWS ity and Access Management 用户凭据的用户。
- 拥有角色临时安全证书的用户或联合用户。
- 另一项 AWS 服务。

AWS 合作伙伴中心支持将 partnerCentralAccountManagement 操作作为事件记录在 CloudTrail 日志文件中 eventSource partnercentral-account-management.amazonaws.com

主题

- [AWS 合作伙伴中心日志文件条目示例](#)
- [相关主题](#)

AWS 合作伙伴中心日志文件条目示例

示例：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"
}
```

示例：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"
}
```

相关主题

有关更多信息，请参阅 [《AWS CloudTrail 用户指南》](#) 中的以下章节：

- [为您的 AWS 账户创建跟踪](#)
- [AWS 服务与 CloudTrail 日志的集成](#)
- [配置 Amazon SNS 通知 CloudTrail](#)
- [接收来自多个区域的 CloudTrail 日志文件](#)

- [CloudTrail 用户身份元素](#)

管理 AWS 子公司账户连接

在“账户连接”中，您可以管理自己的合作伙伴账户或卖家账户之间的关联。例如，您有多个 AWS Marketplace 卖家账户，您想关联您的合作伙伴账户。

重要概念

主账户

主账户是指您同时注册为合作伙伴和卖家的账户。使用此帐户进行管理和发送连接请求。

关联账户

您拥有并想要关联或已关联至您的主账户的卖家账户。

访问账户连接

要访问账户连接，请执行以下操作：

1. 登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 在左侧导航面板中，选择点击左侧面板，然后选择子公司账户连接。

Note

要向任何新账户发送连接请求，您需要登录到您的主账户。

向您自己的卖家账户发送您想要与合作伙伴账户关联的连接请求

进入主账户并进入“子公司账户连接”页面后，您可以查看自己拥有并已关联的所有账户。要关联新账户，请执行以下操作：

1. 单击“发送连接请求”。
2. 在连接申请表中填写以下内容：
 - 你的全名

- 您的电子邮件地址
 - 您拥有并想要关联 IDs 的 AWS 账户的 12 位数账户
3. 检视您的选择。
 4. 确认所选账户表中添加的所有账户。
 5. 单击“发送连接请求”。

将向表中的每个账户发送连接请求。

Note

如果您需要帮助来了解您的 AWS 账户 ID，请参阅 <https://docs.aws.amazon.com/accounts/latest/reference/manage-acct-identifiers.html>。

Important

仅关联您拥有的账户（例如，AWS Marketplace 卖家账户）。请勿添加其他合作伙伴拥有的账户。

接受连接请求

要接受连接请求，您需要登录您向其发送连接请求的子公司账户。对于每个账户：

1. 登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 在左侧导航窗格中，选择“子公司账户连接”。
3. 选择“连接请求”选项卡，然后导航到“连接请求”。
4. 从您的主账户中选择连接请求。
5. 单击“接受”以连接您的主账户。

拒绝：选择“拒绝”而不是“接受”。

查看和管理关联账户

要查看和管理所有关联的账户，请执行以下操作：

1. 登录您的主账户 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 定位至“子公司账户连接”页。
3. 查看“账户连接”选项卡，查看与您的主账户关联的所有账户。

获取帮助

要获得合作伙伴发现、合作伙伴关系和账户关联方面的其他支持，请执行以下操作：

- 通过您的 AWS [AWS 合作伙伴中心账户联系 Partner Support](#)
- 访问合作伙伴中心帮助中心获取详细文档
- 联系您的合作伙伴开发经理 (PDM) 寻求指导
- 加入合作伙伴中心社区论坛以获得同行支持

在 AWS 控制台中迁移到合作伙伴中心

现有 APN 合作伙伴将从其原有的合作伙伴中心账户中获得自助迁移工具。完成迁移前提条件后，合作伙伴可以使用该工具来安排和完成迁移。

迁移过程

迁移过程包括四个步骤：

1. 查看下方清单中的所有迁移前准备步骤。
2. 将 AWS 账户关联到您的 APN 账户（如果尚未完成）。关联 AWS 账户将支付 APN 会员费，并将成为管理所有 AWS 相关活动的主要账户。有关更多信息，请参阅[关联 AWS 合作伙伴中心和 AWS 账户](#)。迁移后，将通过关联 AWS 账户访问合作伙伴中心，合作伙伴用户需要相应的 IAM 角色和权限才能获得访问权限。这意味着用户将使用其分配的 IAM 凭证通过关联 AWS 账户进行身份验证，以访问合作伙伴中心的特性和功能。如需了解更多详情，请参阅[访问合作伙伴中心](#)。
3. 通过 AWS IAM 设置用户访问权限，包括分配新的托管策略以控制对合作伙伴中心功能的访问权限。有关迁移期间用户入职的信息，请参阅以下说明。
4. 安排或启动迁移。在传统的 Partner Central 环境中被分配为联盟主管或云管理员角色的用户可以访问自助迁移工具，选择首选的迁移日期和时间。安排好后，联盟负责人应提醒所有活跃的合作伙伴中心用户注意预定的日期和时间。迁移启动后，所有用户都将被禁止访问合作伙伴中心。因此，我们建议在非工作时间安排迁移。迁移通常需要 2 到 6 个小时，具体取决于传输所需的数据量。成功迁移后，将通过电子邮件通知联盟负责人，所有用户都将能够使用其新的 IAM 证书登录新的合作伙伴中心体验。

迁移过程中的用户入职

步骤 1：确定用户的权限

1. 在 AWS 合作伙伴中心主页上，选择迁移小工具中的“查看说明”。
2. 按照工具中概述的 step-by-step 说明进行操作。
3. 选择“下载合作伙伴中心用户”。
4. 打开已下载的现有用户的文件。根据他们当前的 Partner Central 角色分配以及诸如上次登录日期之类的属性，确定哪些用户需要加入新的 Partner Central 体验。
5. 根据用户当前的角色分配，将用户映射到特定 IAM 托管策略。有关映射和[AWS 托管策略文档](#)，请参阅[AWS 合作伙伴中心用户的托管策略](#)。

Note

只需要访问技能生成器以获取 AWS 培训和认证内容的用户将不再需要访问 AWS 合作伙伴中心。有关更多信息，请参阅将域名关联到您的 AWS 合作伙伴中心账户。

第 2 步：与您的 IAM 管理员合作，为使用托管策略的用户确定合适的入职选项

IAM 管理员应根据上面的映射为每位用户分配相应的托管策略。用户加入 IAM 的过程取决于合作伙伴的 AWS 账户访问权限设置。有关更多信息，请参阅控制 AWS 合作伙伴中心用户的访问权限。

关联 AWS 合作伙伴中心和 AWS 账户

AWS 最近更新了[AWS 合作伙伴中心网络 \(APN\) 费用政策](#)。此项变更要求合作伙伴将 AWS 账户关联到其 AWS 合作伙伴中心账户，以确认其 AWS 合作伙伴网络 (APN) 成员资格。关联 AWS 账户成为管理合作伙伴中心互动和活动的主要账户，包括 APN 费用账单、解决方案管理和使用合作伙伴中心跟踪 APN 客户参与 (ACE) 机会。 APIs

您必须链接到具有访问合作伙伴中心所需的 IAM 角色和权限的 AWS 账户。

账户关联还有其他好处：

- 您可以使用 [Partner Connections](#) 与其他合作伙伴共同销售交易，从而更快地推进交易并扩大覆盖面。有关更多信息，请参阅 [AWS 合作伙伴中心销售指南中的合作伙伴关系](#)。
- 您可以使用 [AWS 合作伙伴中心 API 将合作伙伴中心](#) 与您的 CRM 系统集成。集成可同步互动、机会、解决方案和实时事件通知。有关更多信息，请参阅《[AWS 合作伙伴 CRM 集成指南](#)》中的“[AWS 合作伙伴 CRM 集成](#)”。
- 如果您是符合 ACE 资格的合作伙伴，并且链接到 AWS Marketplace 卖家账户，则 AWS 需求挖掘代表会对来自 AWS Marketplace 的潜在客户进行资格预审，并将经过验证 AWS 的机会转移给您。

以下主题说明了如何关联账户。

- [先决条件](#)
- [关联 AWS 合作伙伴中心和 AWS 账户](#)
- [解除 AWS 合作伙伴中心和 AWS 账户的关联](#)

- [账户关联常见问题解答](#)

将 AWS 合作伙伴中心与 AWS accounts

AWS 最近更新了[AWS 合作伙伴中心网络 \(APN\) 费用政策](#)。此项变更要求合作伙伴将 AWS 账户关联至其 AWS 合作伙伴中心账户，以确认其 AWS 合作伙伴网络 (APN) 成员资格。关联 AWS 账户成为管理合作伙伴中心互动和活动的主要账户，包括 APN 费用账单、解决方案管理和使用合作伙伴中心 API 跟踪 APN 客户参与 (ACE) 机会。

Important

此次变更是向使用 AWS 身份和访问管理 (IAM) 来控制用户对合作伙伴中心的访问权限的更大规模迁移的一部分。您必须链接到具有访问合作伙伴中心所需的 IAM 角色和权限的 AWS 账户。

账户关联还有其他好处：

- 您可以使用 [Partner Connections](#) 与其他合作伙伴共同销售交易。这可以更快地推进交易并扩大您的覆盖范围。有关更多信息，请参阅《[合作伙伴中心销售指南](#)》中的[AWS 合作伙伴关系](#)。
- 您可以使用[AWS 合作伙伴中心 API 将合作伙伴中心](#)与您的 CRM 系统集成。集成可同步互动、机会、解决方案和实时事件通知。有关更多信息，请参阅《[AWS 合作伙伴 CRM 集成指南](#)》中的“AWS 合作伙伴 CRM 集成”。
- 如果您是符合 ACE 资格的合作伙伴，并且链接到 AWS Marketplace 卖家账户，则 AWS 需求生成代表会对来自您的潜在客户进行资格预审，AWS Marketplace 并将经过验证的 AWS 源自机会转移给您。

以下主题说明了如何关联账户。

主题

- [先决条件](#)
- [将 AWS 合作伙伴中心与 AWS accounts](#)
- [取消关联 AWS 合作伙伴中心和 AWS accounts](#)
- [账户关联常见问题解答](#)

先决条件

以下主题列出了关联 AWS 合作伙伴中心和 AWS 账户所需的先决条件。我们建议按所列顺序关注主题。

Note

由于用户界面、功能和性能问题，账户关联不支持 Firefox Extended Support 版本 (Firefox ESR)。我们建议使用普通版本的 Firefox 或 Chrome 浏览器。

主题

- [用户角色和权限](#)
- [选择一个 AWS 合作伙伴中心账户](#)
- [授予 IAM 权限](#)
- [了解角色权限](#)
- [为单点登录创建权限集](#)

用户角色和权限

要将您的 AWS 账户与 P AWS Partner Central 账户关联，您需要担任以下角色的人员：

身份与访问管理 (IAM) 管理员

通过 IAM 管理用户权限。通常在 IT 安全、信息安全、专门的 IAM 团队或监管与合规组织中工作。负责实施 IAM 策略、配置 SSO 解决方案、处理合规性审查以及维护基于角色的访问控制结构。

AWS 合作伙伴中心联盟负责人或云管理员

贵公司的主要账户管理员。此人必须具有业务发展或业务领导职务以及接受 AWS 合作伙伴网络条款和条件的合法权限。联盟负责人可以委托账户关联到具有云管理员用户角色的合作伙伴中心用户。

选择一个 AWS 合作伙伴中心账户

选择您将关联到 AWS 合作伙伴中心个人资料的 AWS 账户。无论您是注册为新 AWS 合作伙伴还是从旧版 AWS Partner Network (APN) 门户网站迁移，这都适用。

您为 AWS 合作伙伴中心选择的 AWS 账户将管理 APN 费用支付、解决方案和 APN 客户参与 (ACE) 机会跟踪。所有 APN 资源，包括 ACE 机会、机会历史记录和多合作伙伴机会邀请，都是在账户中创建的，不能转移到其他 AWS 账户。

如果您是可以访问旧版 AWS 合作伙伴中心的合作伙伴，并且需要关联 AWS 账户以支付 APN 费用或合作伙伴中心迁移，则账户关联将在迁移后永久关联。在迁移之前，您可以取消关联您的账户，然后选择其他账户。迁移后，关联账户无法更改。所有 AWS Partner Network 资源，包括 ACE 机会、机会历史记录和多合作伙伴机会邀请，都与该账户永久关联。

使用下表中的信息来帮助决定您应该为自己的 AWS 合作伙伴中心账户关联或选择哪个 AWS 账户。

账户选择清单

您的账户必须：

- 使用付费 AWS 账户计划并保持良好的信誉 — 该账户必须使用付费 AWS 账户计划（不是免费套餐），并在 APN 中保持良好的 AWS 信誉。要升级到付费账户计划，请参阅 AWS 账单用户指南中的[选择 AWS 免费套餐计划](#)。
- 归@@ 贵公司所有 — 该账户必须归贵公司所有，并且属于贵公司控制的 AWS 组织。它不得归分销商或其他组织所有，也不得是分销商组织内的成员账户。
- 能够加入 future AWS Partner Central 用户 — 需要创造机会、解决方案和资金申请的用户需要访问此账户。
- 拥有与您的主要营业地点相匹配的法人（税务）地址 — 该账户的账单地址将成为您的合作伙伴资料的总部所在地。选择账单地址与您的主要营业地点相匹配的账户。

您的账户不得是：

- 用于代码@@ 开发和测试的开发者账户或沙盒账户
- 个人学习或项目的个人账户
- 测试账号

建议不要选择：

- Organizations 的@@ 管理（或主要付款人）账户 AWS

AWS 合作伙伴场景	示例	AWS 账户选项	注意事项
<p>场景 1：您拥有由第三方管理的 AWS 账户，但未注册为 AWS Marketplace 卖家</p>	<p>AWS 与 AWS 分销商合作伙伴合作的合作伙伴</p>	<p>选项 1：创建一个 AWS 账户并链接到该账户。</p> <p>选项 2：链接到现有 AWS 账户</p>	<p>选项 1：</p> <ul style="list-style-type: none"> 向该账户收取 APN 费用是否可以接受？如果该账户位于 AWS 组织中，则 AWS 管理账户可以支付费用。 这是您想要访问 AWS 合作伙伴网络功能和 API 的地方吗？ <p>选项 2：</p> <ul style="list-style-type: none"> 与选项 1 相同的注意事项 这是 AWS 管理、生产、开发者还是个人账户？ 您能否允许外部人员访问管理 AWS 合作伙伴中心互动的账户？ 此账户是否适合管理合作伙伴中心用户访问权限？
<p>场景 2：您拥有 AWS 账户但未注册为 AWS Marketplace 卖家</p>	<p>AWS 不通过以下方式进行交易的合作伙伴 AWS Marketplace 或在 AWS Marketplace 不提供服务国家/地区的合作伙伴</p>	<p>与场景 1 相同</p>	<p>与场景 1 相同</p>

AWS 合作伙伴场景	示例	AWS 账户选项	注意事项
<p>场景 3：您拥有自己的 AWS 账户并使用单个 Marketplace AWS Marketplace 卖家账户注册为卖家</p>	<p>AWS 在单一国家拥有合并产品清单或在全球开展业务的合作伙伴</p>	<p>选项 1：创建并链接到新 AWS 账户</p> <p>选项 2：链接到现有 AWS 账户</p> <p>选项 3：链接到 AWS Marketplace 卖家账户</p>	<p>选项 1：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 您需要访问需要关联的 Marketplace 卖家账户的 AWS Marketplace 功能吗？ • 您是否计划加入 AWS ISV 加速计划？参见 计划要求。 • 您是否需要共享 Partner Central 和 Marketplace 资源，例如机会、优惠、解决方案和产品清单？ • 将商品清单或交易最多的 AWS Marketplace 卖家账户指定为 Marketplace 主卖家账户会更好吗？ • 向该账户收取 APN 费用是否可以接受？ <p>选项 2：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 与选项 1 相同的注意事项

AWS 合作伙伴场景	示例	AWS 账户选项	注意事项
			<ul style="list-style-type: none"> • 这是 AWS 管理、生产、开发者还是个人账户？ • 此账户是否适合管理合作伙伴中心用户访问权限？ <p>选项 3：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 与选项 1 和 2 相同的注意事项 • 您是否计划创建其他 AWS Marketplace 卖家账户？如果是，可以将当前的 Marketplace 卖家账户指定为 Marketplace 主卖家账户吗？
场景 4：您拥有自己的 AWS 账户并注册为拥有多个 AWS Marketplace 卖家账户的卖家	AWS 在不同业务领域拥有多个产品清单或必须满足监管和合规要求的合作伙伴	与场景 3 相同	与场景 3 相同

授予 IAM 权限

本节中列出的 IAM 政策授予 AWS 合作伙伴中心用户对关联 AWS 账户的有限访问权限。访问权限级别取决于分配给用户的 IAM 角色。有关权限级别的更多信息，请参阅本主题[了解角色权限](#)后面的内容。

要创建策略，您必须是负责 AWS 环境的 IT 管理员。完成后，您必须将策略分配给 IAM 用户或角色。

本节中的步骤说明了如何使用 IAM 控制台创建策略。

Note

如果您是联盟负责人或云管理员，并且已经拥有具有 AWS 管理员权限的 IAM 用户或角色，请跳至[the section called “关联账户”](#)。

创建策略

1. 登录 [IAM 控制台](#)。
2. 在访问管理下，选择策略。
3. 选择创建策略，选择 JSON，然后添加以下策略：

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. 选择下一步。
5. 在“策略详细信息”下的“策略名称”框中，输入策略的名称和可选描述。
6. 查看策略权限，根据需要添加标签，然后选择创建策略。
7. 将您的 IAM 用户或角色附加到策略。有关附加的信息，请参阅 [IAM 用户指南中的添加 IAM 身份权限 \(控制台\)](#)。

了解角色权限

IT 管理员完成上一节中的步骤后，AWS Partner Central 中的联盟负责人和其他人可以分配安全策略并映射用户角色。下表列出并描述了账户关联期间创建的标准角色以及每个角色可用的任务。

标准 IAM 角色	AWS 使用的合作伙伴中心托管策略	能做到	做不到
云端管理员	<ul style="list-style-type: none"> PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation 	<ul style="list-style-type: none"> 将 IAM 角色映射并分配给 AWS 合作伙伴中心用户。 完成与联盟和 ACE 队伍相同的任务。 	

标准 IAM 角色	AWS 使用的合作伙伴中心托管策略	能做到	做不到
	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess: • AWSMarketplaceSellerFullAccess: 		
联盟小组	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceSellerFullAccess 	<ul style="list-style-type: none"> • 对所有卖家操作的完全访问权限 AWS Marketplace，包括 AWS Marketplace 管理门户。您还可以管理 AMI-based 产品中使用的亚马逊 EC2 AMI。 • 将 AWS 客户参与机会与 AWS Marketplace 私人优惠联系起来。 • 将 APN 解决方案与 AWS Marketplace 产品列表关联。 • 访问合作伙伴分析控制面板。 	将 IAM 角色映射或分配给 AWS 合作伙伴中心用户。只有联盟负责人和云管理员才能映射或分配角色。

标准 IAM 角色	AWS 使用的合作伙伴中心托管策略	能做到	做不到
ACE 战队	<ul style="list-style-type: none"> • AWSMarketplaceSellerOfferManagement • AWSPartnerCentralOpportunityManagement 	<ul style="list-style-type: none"> • 创建 AWS Marketplace 私人优惠。 • 将 AWS 客户参与机会与 AWS Marketplace 私人优惠联系起来。 	<ul style="list-style-type: none"> • 将 IAM 角色映射或分配给 AWS 合作伙伴中心用户。只有联盟负责人和云管理员才能映射或分配角色。 • 使用所有 AWS Marketplace 工具和功能。 • 使用合作伙伴分析控制面板。

为单点登录创建权限集

以下步骤说明如何使用 IAM 身份中心创建允许单点登录访问 AWS 合作伙伴中心的权限集。

有关权限集的更多信息，请参阅 AWS IAM Identity Center 用户指南中的[创建权限集](#)。

1. 登录到 [IAM Identity Center 控制台](#)。
2. 在“Multi-account 权限”下，选择“权限集”。
3. 选择创建权限集。
4. 在“选择权限集类型”页面的“权限集类型”下，选择“自定义权限集”，然后选择“下一步”。
5. 执行以下操作：


- A. 在“指定策略和权限边界”页面上，选择要应用于权限集的 IAM 策略类型。

默认情况下，您可以向权限集添加最多 10 个 AWS 托管策略和客户托管策略的任意组合。IAM 设置了这个配额。要提高该权限，请在 Service Quotas 控制台中请求增加您要向其分配权限集的每个 AWS 账户中附加到 IAM 角色的 IAM 配额托管策略。

- B. 展开内联策略以添加自定义 JSON-formatted 策略文本。内联策略与现有的 IAM 资源不对应。要创建内联策略，请在提供的表单中输入自定义策略语言。IAM Identity Center 会将策略添加到它在您的成员帐户中创建的 IAM 资源中。有关更多信息，请参阅[内联策略](#)。

- C. 从[AWS 合作伙伴中心复制并粘贴 JSON 政策以及 AWS 账户关联先决条件](#)

6. 在指定权限集详细信息 页面中，请执行以下操作：
 - A. 在权限集名称 下，键入一个名称以在 IAM Identity Center 中标识此权限集。您为此权限集指定的名称作为可用角色出现在 AWS 访问门户中。用户登录 AWS 访问门户，选择一个 AWS 帐户，然后选择角色。
 - B. (可选) 您也可以键入描述。描述仅显示在 IAM Identity Center 控制台中，不显示在 AWS 访问门户中。
 - C. (可选) 指定会话持续时间的值。该值确定用户在控制台注销其会话之前可以登录的时间长度。有关更多信息，请参阅[AWS 账户设置会话持续时间](#)。
 - D. (可选) 指定中继状态的值。此值在联合身份验证过程中用于重定向帐户中的用户。有关更多信息，请参阅[设置中继状态以快速访问 AWS 管理控制台](#)。

 Note

中继状态必须使用 AWS 管理控制台 URL。例如：`https://console.aws.amazon.com/ec2/`

- E. 展开标签 (可选)，选择添加标签，然后为密钥和值 (可选) 指定值。

有关标签的信息，请参阅[标记 AWS IAM 身份中心资源](#)。
 - F. 选择下一步。
7. 在查看并创建页面上，查看您所做的选择，然后选择创建。

默认情况下，当您创建权限集时，不会配置该权限集 (用于任何 AWS 账户)。要在账户中配置权限集，您必须为 AWS 账户中的用户和群组分配 IAM Identity Center 访问权限，然后将该权限集应用于这些用户和群组。有关更多信息，请参阅 AWS IAM Identity Center 用户指南中的向 AWS 账户分配用户[访问权限](#)。

将 AWS 合作伙伴中心与 AWS accounts

以下步骤说明了如何使用 AWS 合作伙伴中心关联您的账户。您必须是联盟负责人或云管理员才能完成这些步骤。此外，本指南前面列出的 IAM 权限策略控制您和其他 AWS Partner Central 用户可以执行的链接和角色映射任务。有关这些任务的更多信息，请参阅[授予 IAM 权限](#)。

有关账户关联的更多信息，请参阅 Partner Central 中的“[账户关联用户指南](#)”。

Note

- AWS Partner Central 使用“AWS Marketplace 账户关联”一词，但所有合作伙伴都可以关联账户，包括没有 AWS Marketplace 账户的合作伙伴。
- 在印度 Amazon Web Services 私人有限公司 (AWS 印度) 的合作伙伴无需注册公司名称即可进行链接。

1. 以联盟负责人或云管理员身份登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。

Note

如果您的组织使用单点登录 (SSO)，请先使用这些证书登录您的 AWS 账户，然后登录 AWS Partner Central。

2. 在 AWS 合作伙伴中心主页的 AWS Marketplace 部分，选择关联账户。
3. 在 AWS Marketplace 账户关联页面上，选择关联账户。
4. 在 AWS 账户登录页面上，选择 IAM 用户。
5. 输入 AWS 账户 ID 并登录。

Note

- 如果您需要账户信息，请联系已完成上述先决条件的管理员。
- SSO 用户会自动跳到下一步。

6. 浏览自助服务链接体验：

- A. 查看 AWS 账户编号和相关 AWS Marketplace 卖家资料的法定名称，然后选择下一步。

Note

如果您的 AWS 账户未注册为卖家，请提供您要注册的法定公司名称 AWS Marketplace。

在印度 Amazon Web Services 私人有限公司 (AWS 印度) 的合作伙伴无需注册公司名称即可进行链接。选择“下一步”继续。

- B. 查看 IAM 角色和附加到这些角色的托管策略，然后选择下一步。
- C. (可选) 要将 IAM 角色批量映射到具有 Alliance 团队和 ACE 合作伙伴角色的合作伙伴用户，请选中每个角色部分下方的复选框。

合作伙伴用户如果不将 IAM 角色映射到其合作伙伴用户账户，则无法访问相关 AWS Marketplace 功能，例如将私人优惠与 ACE 机会关联起来。如果您选择不批量分配，则必须在关联账户后手动将 IAM 角色映射到合作伙伴用户。

- D. 查看信息，然后选择提交。

您将被引导到 AWS 合作伙伴中心，您的账户已成功关联并在您的账户中创建了默认 IAM 角色。

- 7. (可选) 要使用允许访问 AWS Partner Central 中的 AWS Marketplace 功能的自定义策略，请参阅下一个主题[使用自定义策略映射用户](#)。

使用自定义策略映射用户

本节中的主题说明了如何将 AWS 合作伙伴中心用户映射到 AWS IAM 角色。Mapping 允许用户通过 AWS 合作伙伴中心和 AWS 进行单点登录访问以及其他功能，例如产品和优惠链接。

主题

- [角色映射先决条件](#)
- [将 ACE 机会与 AWS Marketplace 私人优惠联系起来](#)

角色映射先决条件

在映射之前，必须完成以下先决条件：

- 在 AWS 账户中创建 IAM 角色。有关更多信息，请参阅《AWS Identity and Access Management 用户指南》中的[使用自定义信任策略创建角色](#)。
- 要允许 AWS 合作伙伴中心映射 AWS IAM 角色，请向角色添加以下自定义信任策略。

JSON

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

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

- 对于具有 ACE 用户角色的 AWS 合作伙伴中心用户，请授予执行 `ListEntities` 和 `SearchAgreements` 操作的权限。有关更多信息，请参阅 [AWS Marketplace 卖家指南中的控制 AWS Marketplace 管理门户网站的访问权限](#)。
- [将您的 AWS 合作伙伴中心账户关联到 AWS Marketplace 账户](#)。

要将 IAM 角色映射到您的 AWS 合作伙伴中心用户，您必须创建具有您想要向用户提供的权限的 IAM 角色。对于云管理员用户，您只能映射在账户关联过程中在您的账户中创建的云管理员 IAM 角色。

您可以创建一个或多个 IAM 角色与您的 AWS 合作伙伴中心用户关联。角色名称必须以开头 **PartnerCentralRoleFor**。除非名称以该文本开头，否则您无法选择角色。

您可以将自定义或托管策略附加到 IAM 角色。您可以将 AWS Marketplace 托管策略（例如附加 `AWSMarketplaceSellerFullAccess` 到 IAM 角色），并向您的 AWS 合作伙伴中心用户提供访问权限。有关创建角色的更多信息，请参阅 [IAM 用户指南中的创建 IAM 角色（控制台）](#)。

将 ACE 机会与 AWS Marketplace 私人优惠联系起来

要让 ACE 用户能够将 AWS Marketplace 私密优惠附加到 ACE 机会，请将其映射到 AWS 合作伙伴中心中的 IAM 角色。

先决条件

在将用户映射到 AWS Marketplace IAM 角色之前，请完成以下操作：

- 当您将 AWS Marketplace 账户关联到 AWS 合作伙伴中心时，请至少提供分配给 ACE 用户的 IAM 角色 `AWSMarketplaceSellerFullAccess` 或 (至少是 `ListEntities/SearchAgreements`)。这是允许 ACE 用户向 ACE 机会添加 AWS Marketplace 私密报价所必需的。
- (可选) 要授予最低权限，请向您的 AWS 账户以及您为 ACE 经理和用户创建的 IAM 角色添加客户托管策略。以以下策略为例：

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"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```

将用户映射到 AWS IAM 角色

使用本节中的步骤将 AWS 合作伙伴中心用户映射和取消映射到 AWS IAM 角色。

将 AWS 合作伙伴中心用户映射到 AWS IAM 角色

1. 以具有联盟负责人或云管理员角色的用户身份登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 在 AWS 合作伙伴中心主页的账户关联部分，选择管理关联账户。
3. 在“账户关联”页面的“非 Cloud 管理员用户”部分中，选择一个用户。
4. 选择“映射到 IAM 角色”。
5. 从下拉列表中选择 IAM 角色。
6. 选择地图角色。

将 AWS 合作伙伴中心用户从 IA AWS M 角色中取消映射。

1. 以具有联盟负责人或云管理员角色的用户身份登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 在 AWS 合作伙伴中心主页的账户关联部分，选择管理关联账户。
3. 在“账户关联”页面的“非 Cloud 管理员用户”部分，选择要取消映射的用户。
4. 选择“取消映射角色”。

取消关联 AWS 合作伙伴中心和 AWS accounts

当您将在 P AWS artner Central 关联到 AWS 账户时，将在关联 AWS 账户中创建 AWS 资源，例如 APN 客户参与 (ACE) 机会。如果您取消与该 AWS 账户的关联，然后又链接到其他 AWS 账户，则您将无法访问原始账户中的 AWS 资源。

以下列表描述了当您取消与原始账户的关联并链接到其他账户时，您的 AWS 资源会发生什么情况。在提交取消关联请求之前，请考虑对您的业务的影响。

AWS 合作伙伴中心用户无法执行中列出的任务 [了解角色权限](#)。关联新 AWS 账户后，您必须重新分配适用的 IAM 权限。

例如，在新 AWS 账户中重新分配了 IAM 权限之前，ACE 用户无法将 ACE 机会与私有优惠关联。

您无法访问待处理的多合作伙伴机会邀请，合作伙伴必须重新邀请您加入邀请。

例如，AnyCompany say 有五份来自 AWS 合作伙伴的独特邀请，邀请他们就多合作伙伴机会进行协作。如果在不接受邀请的情况下 AnyCompany 取消与原始 AWS 账户的关联并链接到其他账户，则所有五个合作伙伴都必须重新邀请 AnyCompany 才能协作处理多合作伙伴交易。

您将无法访问共享的多合作伙伴机会，即使您是主要的 ACE 机会所有者，合作伙伴也必须重新共享这些机会。

例如，假设 AnyCompany 使用 Partner Connections 与 Example Corp. 共享 ACE 机会。如果 AnyCompany 取消与原始账户的关联并链接到其他账户，则 ACE 机会仍然存在，但 AnyCompany 在 Example Corp 再次共享机会之前，即使作为主要所有者也无法访问该机会。

API 停止向 ACE 机会发送更新。因此，AWS 建议在取消关联之前完成销售活动。

例如，say AnyCompany 使用合作伙伴中心 API 将其 CRM 系统与 P AWS artner Central 集成，并 AnyCompany 使用他们的 CRM 系统来管理这些 ACE 机会。如果 AnyCompany 取消与原始账户的关联并链接到其他账户，则对 ACE 机会的任何 AWS 更新都将无法同步，合作伙伴也不会收到有关更新的通知。

您无法访问或编辑与 ACE 机会相关的关联私密优惠。

例如，假设将 Partn AnyCompany er Central AWS 与 AWS Marketplace 卖家账户关联起来，然后将 ACE 机会与私人报价关联起来。如果 AnyCompany 取消与原始账户的关联并链接到其他账户，则 AnyCompany 无法访问关联的 ACE 机会和私人优惠。此外，关联的私募优惠不能与新关联 AWS 账户中的 ACE 机会相关联。

系统会自动拒绝待接受的 AWS 起源 (AO) 机会。AWS 销售团队将 AO 视为被拒绝，然后再次与合作伙伴共享。

例如，如果 AnyCompany 取消与原始账户的关联并链接到其他账户，则 AnyCompany 无法接受或拒绝待处理的 AO，待处理的 AO 将在五天后自动过期。AWS 销售团队会看到被拒绝的 AO，并且必须再次分享。

如果您决定关联其他 AWS 账户，AWS 建议：

- 接受或拒绝待处理的 AWS 发起机会。
- 接受或拒绝待处理的多合作伙伴机会邀请。
- 获取 ACE 机会，可根据需要与私人优惠关联或断开私人报价。
- 如果可能，请在取消关联之前完成销售活动。

Note

如果您重新关联到原始 AWS 账户，则不会产生任何影响。

请求取消关联

1. 以联盟负责人或云管理员的身份登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 导航至“我的公司”，然后选择 AWS Marketplace 账户关联。
3. 选择“取消关联账户”。
4. 查看警告消息并选择取消关联账户的原因。
5. 输入 **confirm** 并选择“打开支持案例”。
6. 在确认横幅上，选择查看案例详情以跟踪您的请求进度。

账户关联常见问题解答

以下主题回答了有关将 AWS 合作伙伴中心账户与其他 AWS 账户关联的常见问题。

谁可以关联 AWS 合作伙伴中心和 AWS 账户？

Alliance Leads 和 Cloud 管理员可以关联账户，但必须在 IAM 管理员完成[先决条件](#)之后。

Alliance Leads 可以通过向现有用户分配云管理员角色来委派关联。有关更多信息，请参阅本指南后面的[管理用户角色和分配](#)。

是否需要任何技术努力，我应该计划什么？

确定对您的目标 AWS 账户具有控制台访问权限的 IAM 管理员。IAM 管理员必须先完成[先决条件](#)，然后才能启动链接。

谁是我的 IAM 管理员？

IAM 管理员通常在 IT 安全、信息安全或专门的 IAM 团队中工作。他们实施策略、配置 SSO、处理合规性审查和维护访问控制。

为什么我们需要有付费账户才能关联 AWS 合作伙伴中心和 AWS 账户？

从 2025 年 11 月 15 日起，您必须拥有付费账户计划才能续订 APN 会员资格。在那一天，AWS 开始仅为续订时关联账户的合作伙伴中心账户处理 APN 费用 AWS 账单。有关更多信息，请参阅 [2025 年 APN 费用要求变更](#)。Marketplace 卖家还需要付费账户才能使用服务。

如果我不想使用我现有的关联账户作为我的主账户，我能否取消关联并重新关联一个新账户？

您可以取消关联 AWS 账户，但这样做会造成数据持久性问题，需要手动进行对账。有关取消关联 AWS 账户的更多信息，请参阅本指南[取消关联 AWS 合作伙伴中心和 AWS accounts](#)前面部分。

我没有可以用于 APN 参与的 AWS 账户。如何创建一个？

与您的 IAM 管理员协调，确定负责账户批准和配置的团队。有关设置 AWS 账户的说明，请参阅 [《AWS 账户管理参考指南》中的创建AWS账户](#)。请务必选择[付费账户套餐](#)。

如何配置新 AWS 账户？

您的 IAM 管理员应该知道负责账户批准和配置的团队。有关设置新 AWS 账户的信息，请参阅 [《AWS 账户管理参考指南》中的创建AWS账户](#)。在此过程中，请务必选择付费账户套餐。有关账户计划的更多信息，请参阅 [《AWS 账单用户指南》中的选择 AWS 免费套餐计划](#)。

我应该使用哪些 IAM 策略？

您使用 AWS 托管策略来满足账户关联先决条件。默认情况下，账户关联使用 AWS 托管策略在账户关联期间分配 IAM 角色。但是，IT 管理员可以使用自定义 AWS Marketplace 策略向 AWS 合作伙伴中心用户（例如 ACE 团队）分配 IAM 角色。这些角色使用户能够将 ACE 机会与 AWS Marketplace 私人优惠联系起来。有关更多信息，请参阅本指南[使用自定义策略映射用户](#)后面的部分。

以下列表中的链接可将您带到AWS 托管策略参考。

AWS 托管策略

- [AWSPartnerCentralFullAccess](#):— 提供对 AWS 合作伙伴中心、功能和相关 AWS 服务的完全访问权限。
- [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#):— 为机会管理活动提供必要的访问权限。
- [AWSMarketplaceSellerOfferManagement](#):— 允许卖家访问报价和协议管理活动。

有关 AWS 合作伙伴中心托管策略的更多信息，请参阅本指南[AWS 适用于 AWS 合作伙伴中心用户的托管策略](#)后面的内容。

有关 AWS Marketplace 托管政策的更多信息，请参阅《卖家指南》中的 AWS Marketplace AWS Marketplace [卖家AWS 托管政策](#)。

自定义 AWS Marketplace 策略

- `aws-marketplace:ListEntities`和 `aws-marketplace:SearchAgreements` — 使用户能够将 ACE 机会和 AWS Marketplace 私人优惠联系起来。
- `aws-marketplace:GetSellerDashboard:`— 授予访问 AWS 合作伙伴中心和 Marketplace 控制面板的权限。

有关自定义 AWS Marketplace 政策的更多信息，请参阅《卖家指南》中的 AWS Marketplace AWS Marketplace [卖家政策和权限](#)。

为什么我无法完成账户关联？我有联盟领导权限

您必须拥有联盟负责人或云管理员角色，而不是权限。

如何取消关联账户？

按照本指南[取消关联 AWS 合作伙伴中心和 AWS accounts](#)前面部分中的步骤进行操作。

如果我取消关联账户，关联的 ACE 机会 + MPPO 会怎样？

如果您取消关联并重新关联到其他 AWS Marketplace 卖家或 AWS 账户，则关联对象将消失。如果合作伙伴重新关联到同一个 AWS Marketplace 卖家或 AWS 账户，则关联对象仍然存在。

如何管理合作伙伴用户对关联账户的访问权限？

联盟负责人使用 AWS 合作伙伴中心用户管理向 AWS 合作伙伴中心用户分配 IAM 角色并授予他们访问关联账户的权限。他们还可以移除映射的角色以移除关联账户的访问权限。

此外，账户关联期间创建的每个标准 IAM 角色都具有有限的权限。有关它们的更多信息，请参阅本指南[了解角色权限](#)前面部分。

选中该PartnerCentralAceRole复选框将创建 3 个角色。为什么？

您可以使用该选项向联盟、云管理员和 ACE 团队批量分配 IAM 角色。链接过程创建角色。合作伙伴可以使用 IAM 控制台删除不需要的角色。

有关更多信息，请参阅 AWS 合作伙伴中心中[更新的账户关联用户指南](#)。

为什么我们无法在账户关联期间注册我们的法定公司名称？

确保您提交的账户名称准确无误。您选择的 AWS ID 可能已经在使用中，并且不能由多方共享，尤其是在您的公司正在合并的情况下。有关合并期间的操作指南，请参阅：

- [AWS 合作伙伴并购政策和 FAQs](#)
- [如何合并 AWS 合作伙伴中心账户？](#)

为什么我会收到“缺少 IAM 角色映射”、“缺少权限”、“访问被拒绝”和“您的 AWS Marketplace IAM 角色没有所需权限”错误？

出现这些消息的原因如下：

- AWS 合作伙伴中心用户未映射到 IAM 角色。请联盟负责人或云管理员将相应的角色映射到用户。有关更多信息，请参阅 [AWS 合作伙伴中心和 AWS 账户关联指南](#)。
- 具有映射 IAM 角色的 AWS 合作伙伴中心用户需要更新其现有政策。有关最新先决条件的更多信息，请参阅本指南[先决条件](#)前面部分。

我能否将 AWS Marketplace 私人优惠和渠道合作伙伴私密优惠与 ACE 机会关联起来？

可以，但必须先关联账户。您可以使用 AWS 合作伙伴中心将 AWS Marketplace 私人优惠与 ACE 机会关联起来。您可以使用 [Partner Connections](#) 将渠道合作伙伴的私人优惠与 ACE 机会关联起来。这两种方法都需要关联账号才能使用。有关更多信息，请参阅 AWS 合作伙伴中心销售指南中的[合作伙伴关系](#)。

获取支持

向 Amazon Q 提问

Amazon Q (Q) 是一款由 AI 驱动的助手，它通过自然语言为搜索合作伙伴中心和 Marketplace 知识来源提供实时、个性化的支持，并返回简明的摘要和建议。选择 Q 徽标并在控制台中启动聊天窗口，在顶部搜索栏中选择 Ask Amazon Q，或者在整个主机上的小部件、功能和页面返回错误时使用 Q 进行诊断，即可获得支持。

如果 Amazon Q 没有提供您需要的信息，您可以通过从左侧导航菜单中选择 [Partner Central Support 来创建支持案例](#)。

支持

在 AWS Partner Central 的左侧导航面板中，您将看到三个获取支持的选项：[合作伙伴中心支持](#)、[Marketplace 支持](#)和 [Marketplace 退款支持](#)。如果您无法登录自己的账户，可以在[此处](#)向 APN Support 团队提交工单。

要获得对任何与 AWS 合作伙伴网络相关的查询的支持，请选择[合作伙伴中心支持](#)。这将重定向到传统的合作伙伴中心体验，用户可以在其中直接向 APN Support 团队提交工单。请参阅以下详细信息。

[要获得有关 AWS 商城商品信息和其他商城相关查询的支持，请选择 Marketplace 支持](#)。这将重定向到 AWS Marketplace 管理门户页面，用户可以在其中直接向 Marketplace 支持团队提交工单。

要获得与 AWS Marketplace 上架商品相关的退款支持，请选择 [Marketplace 退款支持](#)。

Note

AWS 控制台在全局导航的右上角包含一个支持选项。但是，这会将用户引导至常规 Su AWS pport 频道。为了以最快的速度回复 APN、合作伙伴中心或 Marketplace 的查询，不建议使用此支持渠道。

合作伙伴中心支持

AWS Partner Support 是一项案例管理功能，供合作伙伴与 APN Support 接触。在 Partner Support 页面上，您可以打开一个新案例，查看您的未解决案例和以前的案例，以及阅读与其他用户提出的常见问题

题、问题和疑虑相关的文章。您可以跟踪未解决案例的信件，直接从 AWS 合作伙伴中心回复，并上传文件以帮助您与 AWS 合作伙伴支持部门沟通您的问题。

AWS Partner Support 使您能够输入有关问题的详细信息，以便支持团队可以更有效地为您提供帮助。

- 案例类型-选择要打开的支持案例的类型。这有助于将您的请求发送给合适的团队。
- 问题类型 — 选择最符合您要向支持团队提出的问题类型的选项。
- 具体化-选择更具体的问题类型。
- 主题-输入支持请求的描述性主题。
- 描述-详细描述您的问题。
- 附件-添加任何附件以帮助描述您的问题。

如果您被锁定在 AWS 合作伙伴中心之外，则可以通过以下方式获得支持：

1. 导航至[AWS 合作伙伴网络知识库的 AWS 合作伙伴团队联系人页面](#)。
2. 填写联系表并选择提交。

商业价值实现

业务价值实现 (BVR) 是 AWS 合作伙伴中心的一项举措，旨在帮助合作伙伴在部署符合条件的 AWS 服务后指导客户完成采用。当你帮助客户实现可衡量的业务成果时，你会通过一系列的进站取得进展，并获得与已证明的业绩挂钩的资金。

当你报名参加 BVR 活动时，你需要提名客户并定义衡量客户期望实现的业务价值的关键绩效指标 (KPI)。该动作会带你穿过推动采用率的进站，每个进站都有待完成的活动，需要达到的关键绩效指标门槛。资金将在里程碑完成时自动支付，金额由机会的大小决定。

谁参与其中

- 您 (合作伙伴) — 负责客户互动，完成活动，提交 KPI 进度并管理采用过程。
- 合作伙伴成功专家 (PSS) — 负责审查您提交的活动信息、提供反馈并在整个活动过程中为您提供支持的 AWS 角色。
- 客户-部署 AWS 服务，共享使用数据，并证明已实现的业务成果。

BVR 动作入门

要参与商业价值实现 (BVR) 议案，请通过 AWS 合作伙伴中心提交申请。当您申请时，系统会自动评估您的资格。

申请 BVR 动议

1. 登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 在导航窗格的“资金收益”下，选择“业务价值实现”。
3. 选择 BVR 动作入门。
4. 查看条款和条件。
5. 选中“我接受 BVR 动作条款和条件”复选框。
6. 选择提交。

提交申请后，将对您的申请进行评估。如果您的组织符合资格标准，则您已注册并可以立即开始提名客户。如果不符合标准，您将获得有关如何解决的指导。

应用程序成果

Status	说明
已批准	您可以开始提名客户。
未获批准	不符合资格标准。查看提供的反馈。

提名客户

在您注册BVR议案后，您可以提名客户。提名将客户参与度与动作联系起来，并确定将在整个进站中跟踪的关键绩效指标。

开始前的准备工作

确认：

- 您已加入BVR议案。
- 客户正在部署符合条件的 AWS 服务。
- 您可以在 AWS 合作伙伴中心找到与客户关联的活跃机会。
- 工作说明书 (SOW) 已签署或预计很快就会签署。
- 客户为该项目提供了高管赞助。

提交提名

1. 登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 在导航窗格的资金收益下，选择业务价值实现。
3. 选择提名客户。
4. 按照向导步骤提供项目详细信息、确认资格并定义客户 KPI。
5. 查看您的参赛作品，然后选择提交提名。

提交后

- 您的提名进入审核状态。

- 您的合作伙伴成功专家 (PSS) 会审核提名。
- 如果获得批准，该计划将移至第一个进站并开始活动。
- 如果需要更改，您会收到具体的反馈并可以进行编辑和重新提交。

进站进度

您的提名获得批准后，该计划将通过多个进站进行。从最初的激活到规模的使用再到长期的价值保留，每个进站都会推动采用向前发展。

进度是如何运作的

要推进动作，请执行以下操作：

1. 完成当前进站所需的活动。
2. 达到价值实现计划 (VRP) 中定义的 KPI 成就门槛。
3. 一旦您的 PSS 批准了所有必需的活动并且达到 KPI 阈值，该计划就会自动进入下一个进站。

可选活动支持采用，但不会阻碍进度。

活动完成后会发生什么

当您在进站内提交活动时：

- 所有必需的活动都将移至“正在审核”状态，同时您的 PSS 会对其进行审核。
- 如果您的 PSS 批准了提交，则活动将移至“完成”。
- 如果您的 PSS 请求发生变化，活动将移至“需要操作”，并且您会收到包含具体反馈的通知。

一旦所有必需的活动都获得批准并且您的 KPI 进度达到阈值，该计划就会进入下一个进站。

进站完工时的资金

当您完成具有相关资金里程碑的进站后，资金将自动发放。金额取决于您的机会规模。您无需申请付款，满足要求即可触发付款流程。有关更多信息，请参阅 [the section called “支付”](#)。

已锁定的活动

属于 future 进站的活动将处于锁定状态。您可以看到未来会发生什么，但在计划到达进站之前您无法提交它们。

查看历史记录

在计划详情页面上，您可以展开任何已完成的进站以查看已提交的活动及其完成历史记录。

进站活动

每个进站都包含您为展示进度而完成的活动。活动分为必填项（必须完成才能提高）或可选（支持采用但不阻止进度）。

活动状态

Status	说明
未提交	活动尚未开始。选择“提交”开始。
正在审核中	已提交，正在等待 PSS 审查。您无需采取任何行动。
完成	已批准并最终确定。
所需操作	您的 PSS 请求更改。查看反馈并重新提交。

提交活动

每项活动都会告诉您所需的提交类型（例如，文件上传、KPI 值输入或确认）。按照提交表单中的说明进行操作，准备就绪后选择“提交”。

有些活动提供可下载的模板。如果模板可用，则它会出现在提交表单中。

回应反馈

当您的 PSS 请求更改时，活动将移至“需要操作”，并且计划详细信息页面上会显示一个通知横幅。

1. 在通知横幅上选择“查看反馈”，或者在活动上选择“查看”。

2. 查看活动历史记录中的 PSS 反馈。
3. 进行请求的更改并重新提交。

查看已完成的活动

要查看为已完成的活动提交的内容，请在活动列表中找到该活动并选择查看。详细信息显示了完整的提交历史记录，包括时间戳和注释。

收养报告

采用率报告每周汇总客户的 AWS 服务使用情况、功能采用率和参与信号。它可以在你的计划中以采用为重点的进站期间使用。

报告显示了什么

收养报告包括：

- 关键指标 — 每周活跃用户、功能利用率以及每周趋势指标的拥护者参与度。
- AI-generated 见解 — 重点介绍正在起作用的方法、需要注意的风险以及建议的下一步行动，并附有赋能资源链接。
- 图表 — 一段时间内的用户参与度、功能采用趋势和服务利用率的可视化。

每周通过账户遥测生成报告。报告周期和上次更新日期显示在摘要中。

请求更改

如果您发现不准确之处或想对报告提供反馈，请提交请求更改当前进站的收养报告活动。在活动笔记中添加您的反馈，描述需要更正的内容或其他背景信息。

支付

BVR动议提供的资金将在您完成进站里程碑时自动支付。您的计划可用的资金总额取决于机会的大小。

付款是如何运作的

1. 您完成了具有资金里程碑的进站所需的活动。

2. 您的 PSS 会批准这些活动。
3. 系统会自动生成采购订单 (PO) 编号。
4. 付款状态更新为“处理中”，您的计划上会显示订单号。
5. 您使用订单号通过 [Amazon 收款人平台](#) 提交发票。
6. 付款将在发票提交后处理。

付款状态

Status	说明	你的行动
Locked (已锁定)	进站尚未完成。	完成所需的活动。
正在进行中	已生成订单。	通过收款人平台提交您的发票。
已支付	付款已处理。	无。

您可以在付款一览部分下的计划详情页面上查看每笔付款的状态。

AWS 合作伙伴中心入门指南的文档历史记录

下表描述了 AWS 合作伙伴中心文档的文档版本。

变更	说明	日期
AWS 合作伙伴中心代理启动	推出 AWS 合作伙伴中心代理，这是全新 AI 驱动的功能，旨在加快合作伙伴与 AWS 的共同销售。	2026 年 3 月 16 日
更新了托管式策略	更新了托管策略 <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> 、 <code>AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</code> 、 <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> 和 <code>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</code> 以通过模型上下文协议添加 Partner Central Agents 会话管理功能。有关信息，请参阅 AWS 合作伙伴中心对 AWS 托管政策的更新 。	2026年3月13日
更新了现有的用户管理文档	更新了用户管理文档，增加了 AWS 合作伙伴中心基于 AWS IAM 角色的访问实施说明。	2026年3月6日
更新了现有的托管策略	更新了 Amazon Q 权限的 <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> 、 <code>AWSPartnerCentralChannelManagement</code> 、and <code>AWSPartnerCentralMarketingManagement</code> 托管政	2026年2月23日

策，以支持 Partner Assistant 聊天机器人功能。

[更新了现有的托管策略](#)

更新了 Amazon Q 权限和 AWS Marketplace 协议读取权限的AWSPartnerCentralFullAccess托管策略。

2026 年 2 月 11 日

[添加了新的托管策略](#)

添加了PartnerCentralIncentiveBenefitManagement 托管策略。有关更多信息，请参阅 [PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)。

2026 年 2 月 11 日

[添加了新的托管策略和对现有策略的更新](#)

添加了AWSPartnerCentralMarketingManagement 托管策略。有关更多信息，请参阅 [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)。
更新到:AWSPartnerCentralFullAccess, AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralChannelManagement.

2025 年 11 月 30 日

[AWS 合作伙伴中心控制台发布](#)

在 AWS 管理控制台中推出了 AWS Partner Central，其中包含全面的新功能和从旧系统的迁移。添加了新的文档主题，包括控制台导航、资金、仪表板自定义、账户管理、合作伙伴分析、资金计划、解决方案创建、CRM 集成和迁移指南。更新了基于控制台的工作流程和 IAM 集成的现有文档。主要的新功能包括：控制台导航、资金权益、控制面板、合作伙伴分析、迁移工具、Partner Central 中的 AWS 控制访问权限以及增强的账户管理。

2025 年 11 月 30 日

[添加了新的托管策略和对现有策略的更新](#)

添加了 [AWSPartnerCentralChannelManagement](#) 和 [AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#) 托管策略。有关更多信息，请参阅 [AWSPartnerCentralChannelManagement](#)、[AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)。更新到: [AWSPartnerCentralFullAccess](#)。

2025 年 11 月 19 日

[为频道管理添加了文档](#)

渠道管理使合作伙伴在使用账单转账与最终客户进行交易时有资格获得渠道计划权益。

2025 年 11 月 19 日

合作伙伴助手文档的更新	将以前位于 AWS 合作伙伴中心常见问题解答中的信息移至 AWS 合作伙伴助手 ，并添加了该产品的嵌套常见问题解答页面。	2025 年 3 月 17 日
添加了账户取消关联说明	在“ 取消您的 AWS 合作伙伴中心账户与账户的关联 ”中添加了 AWS Marketplace 说明。	2025 年 1 月 15 日
添加了新的托管策略和对现有策略的更新	添加了 <code>AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy</code> 托管策略。有关更多信息，请参阅 AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy 。更新到： <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> ， <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> ， <code>AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</code> 。	2024 年 12 月 4 日
新 AWS 合作伙伴助理	AWS Partner Assistant 是一款基于人工智能的生成聊天机器人，适用于 AWS 合作伙伴。它可以从合作伙伴中心和 AWS Marketplace 门户 (AMMP) 访问。	2024 年 11 月 25 日
添加了新的托管策略	添加了 <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> AWS 托管策略。有关更多信息，请参阅 AWS 托管策略：AWSPartnerCentralFullAccess 。	2024 年 11 月 18 日

[添加了托管策略](#)

添加了AWSPartnerCentralOpportunityManagement AWS 托管策略。有关更多信息，请参阅[AWS 托管策略：AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)。

2024 年 11 月 14 日

[添加了托管策略](#)

添加了AWSPartnerCentralSandboxFullAccess AWS 托管策略。有关更多信息，请参阅[AWS 托管策略：AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)。

2024 年 11 月 14 日

[澄清](#)

为清楚起见，更新了关联账户的先决条件。

2024 年 6 月 5 日

[首次发布](#)

AWS 合作伙伴中心入门指南首次发布。

2023 年 11 月 10 日

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