



CRM-Leitfaden

AWS Partner Central



AWS Partner Central: CRM-Leitfaden

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

Die Handelsmarken und Handelsaufmachung von Amazon dürfen nicht in einer Weise in Verbindung mit nicht von Amazon stammenden Produkten oder Services verwendet werden, durch die Kunden irregeführt werden könnten oder Amazon in schlechtem Licht dargestellt oder diskreditiert werden könnte. Alle anderen Handelsmarken, die nicht Eigentum von Amazon sind, gehören den jeweiligen Besitzern, die möglicherweise zu Amazon gehören oder nicht, mit Amazon verbunden sind oder von Amazon gesponsert werden.

Table of Contents

Was ist CRM-Integration?	1
Integrationsoptionen	1
Voraussetzungen für die Integration	4
Arbeiten Sie mit Empfehlungen, Leads und Opportunities	7
Was ist eine Empfehlung?	8
Was ist eine ursprüngliche AWS Verkaufschancenempfehlung?	8
Was ist eine von einem Partner initiierte Opportunity-Empfehlung?	8
Eine Empfehlung wird geschlossen	9
Erste Schritte	10
Verknüpfen von AWS Partner Central und AWS Marketplace Konten	10
Erstellen Sie den IAM-Benutzer in Ihrem AWS Marketplace Verkäuferkonto	11
Aufrechterhaltung einer Integration	14
Fehlerbehebung bei einer Integration	14
Einrichtung der Partner Central-API	17
Benannte Anmeldeinformationen einrichten	17
Einstellungen für die Systemkonfiguration	18
Testen der -Verbindung	20
Was ist der AWS Partner CRM-Konnektor?	21
Überblick über den CRM-Konnektor	21
Vorteile des Connectors	22
Vorgesehene Benutzer	22
Überblick über Installation und Nutzung	22
Verfügbare Features	23
API-Funktionen von Partner Central	23
CRM mit Amazon S3 S3-Funktionen	24
AWS Marketplace features	25
Installation des Steckers	27
Installation des Connectors	27
Bestätigen der Installation	28
Den Connector deinstallieren	29
Die Grenzen von Salesforce Governor verstehen	29
Den Connector auf die neueste Version aktualisieren	29
Hinzufügen der Schaltfläche „Resale Authorization importieren“	30
Die Schaltfläche „Angebot importieren“ wird hinzugefügt	30

Die Schaltfläche „Vereinbarung importieren“ hinzufügen	31
Synchronisierungsprotokolldetails zur ACE-Opportunity-Datensatzseite hinzufügen	32
Hinzufügen von Zuordnungswerten zum Label Closed Lost Reason	32
Einrichtung von Benachrichtigungen in Echtzeit	33
Konfiguration einer mit Salesforce verbundenen Anwendung	33
Wird CloudFormation zum Einrichten von Benachrichtigungen verwendet	35
Zuordnen von ACE-Objekten	46
Verwenden der Seite „ACE-Zuordnungen“	47
Zuordnung mehrerer Objekte	48
Zuordnung der Auswahllisten	49
Zuordnung von ACE- und Salesforce-Objekten	50
Synchronisieren Sie Protokolle und Berichte	51
Konfiguration des CRM-Connectors	58
Verwenden Sie die geführte Einrichtung	58
Konfiguration des Connectors für eine Partner Central API-Integration	59
Konfiguration des Connectors für AWS Marketplace	65
Berechtigungssätze für Personas for CRM Connector	71
Verwenden des CRM-Connectors in Salesforce	79
Verwaltung von ACE-Möglichkeiten	79
Verwaltung von Geschäftschancen in einer Partner Central API-Integration	81
Verwaltung von Geschäftschancen in einem CRM mit Amazon S3 S3-Integration	84
AWS Marketplace Aktivitäten verwalten	87
Verwenden eines früheren CRM mit Amazon S3 S3-Integration	99
Upgrade auf die Partner Central-API	100
Konfiguration des Connectors für ein CRM mit Amazon S3 S3-Integration	104
Ressourcen zur Integration	114
Teilen von Leads	116
Teilen von Chancen	119
Feldkartierung	122
Synchronisationszeitpläne erstellen	124
Best Practices	127
Kontingente	128
Versionshistorie	129
FAQs	139
Hilfe erhalten	152
AWS Partner Häufig gestellte Fragen zur CRM-Verbindung	153

Allgemeine Fragen	153
Probleme bei der Einrichtung	157
Probleme bei der Zuordnung	159
Probleme bei der Synchronisation und Validierung	162
Versionshinweise	164
Version 3.16 (26. Februar 2026)	165
Version 3.15 (6. Februar 2026)	166
Version 3.14 (17. Dezember 2025)	166
Version 3.13 (30. Oktober 2025)	168
Version 3.12 (16. September 2025)	169
Version 3.11 (10. September 2025)	169
Version 3.10 (6. August 2025)	170
Version 3.8 (17. April 2025)	171
Version 3.6 (18. März 2025)	171
Version 3.5 (22. Januar 2025)	172
Version 3.1 (2. Dezember 2024)	173
Version 3.0 (14. November 2024)	173
Version 2.2 (24. April 2024)	175
Version 2.1 (18. April 2024)	175
Version 2.0 (29. November 2023)	176
Version 1.7 (12. Oktober 2022)	177
Version 1.6 (13. Januar 2023)	178
Version 1.5 (13. Januar 2023)	179
Version 1.4 (7. Dezember 2022)	180
Erstellen einer benutzerdefinierten Integration mit der Partner Central API	182
Häufig gestellte Fragen zur Integration	183
Glossar	184
.....	clxxxvii

Was ist AWS Partner CRM-Integration?

Die Integration von Customer Relationship Management (CRM) verbindet Ihr CRM-System mit AWS Partner Central. Auf diese Weise können Sie wiederum Verkaufsvereinbarungen mit dem AWS Vertrieb und anderen AWS Partnern austauschen. Wenn Sie Salesforce verwenden, können Sie es auch AWS Marketplace als Verkäufer integrieren und Angebote an Ihre Verkaufschancen anhängen.

Die CRM-Integration bietet mehrere Vorteile:

- Einheitliches Lead- und Opportunity-Management — Leads und Opportunities werden in Ihrem CRM-System angezeigt, sodass Vertriebsteams nicht mehr systemübergreifend identische Daten verwalten müssen. Sie können Vertriebsaktivitäten skalieren und Leads und Opportunities von einem zentralen Ort aus verwalten.
- Automatisierte Vertriebsabläufe — Sie können standardisierte Regeln und Validierungen verwenden. Auf diese Weise können CRM-Administratoren Benachrichtigungen, Berichte und andere Integrationen einrichten. Administratoren können auch Workflows erstellen, um Opportunities automatisch zuzuordnen und die Qualität der Vertriebsdaten an der Quelle zu kontrollieren.
- Vereinfachte Coselling-Workflows — Vertriebsteams benötigen keine Partner Central-Schulung, um Coselling-Deals zu betreuen.
- Integration mit AWS Marketplace — Salesforce-Benutzer können private und öffentliche Angebote an Verkaufschancen anhängen.

In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie eine CRM-Integration auswählen und erstellen.

Themen

- [Integrationsoptionen](#)
- [Voraussetzungen für die Integration](#)
- [Arbeiten Sie mit Empfehlungen, Leads und Opportunities](#)
- [Erste Schritte](#)
- [Einrichtung der Partner Central-API](#)

Integrationsoptionen

Sie können die folgenden Integrationsoptionen verwenden:

- Der AWS Partner CRM-Konnektor (nur Salesforce) — Eine No-Code-Lösung für die Integration von Salesforce mit AWS Partner Central und AWS Marketplace. Informationen zur Integration des Connectors finden Sie weiter unten [Was ist der AWS Partner CRM Connector für Salesforce?](#) in diesem Handbuch.

Um den Connector herunterzuladen, gehen Sie zu [Salesforce AppExchange](#).

- Integration von Drittanbietern — Eine maßgeschneiderte Integration, die von Drittanbietern angeboten wird. Für Informationen über eine Drittanbieter-Integration wenden Sie sich an den Anbieter.
- Benutzerdefinierte Integration — Eine maßgeschneiderte Integration mithilfe von AWS Partner Central APIs.

Weitere Informationen zu dieser Art der Integration finden Sie in der [AWS Partner Central API-Referenz](#).

Note

- In diesem Handbuch wird davon ausgegangen, dass Sie über die erforderlichen technischen Fähigkeiten verfügen, um eine benutzerdefinierte Integration zu erstellen und zu verwalten.
- Benutzerdefinierte Integrationen unterstützen kein Lead-Management.
- Der CRM-Connector funktioniert nur mit Salesforce. Integrationen von Drittanbietern und benutzerdefinierte Integrationen unterstützen eine Vielzahl von CRM-Systemen wie Zoho und Microsoft Dynamics.

Die folgende Tabelle enthält weitere Informationen zu den Integrationsoptionen:

	AWS Partner CRM-Konnektor (nur Salesforce)	Integration von Drittanbietern	Benutzerdefinierte Integration
Beschreibung	Ein AWS verwaltet es Paket, das kostenlos auf Salesforce erhältlich ist AppExchange	Standardintegration von Drittanbietern	Eine benutzerdefinierte Integration, die mit AWS Partner Central erstellt wurde APIs.

	AWS Partner CRM-Konnektor (nur Salesforce)	Integration von Drittanbietern	Benutzerdefinierte Integration
			Weitere Informationen finden Sie in der API-Referenz zu AWS Partner Central .
Ressourcen	Konfiguration und regelmäßige Wartung durch einen Salesforce-Administrator; der low-to-medium Entwicklungsaufwand hängt vom Grad der erforderlichen Automatisierung ab	Variiert je nach Anbieter. Kann direkten Support oder Kompatibilitätsunterstützung zwischen Cloud-Anbietern beinhalten	3—12 Wochen für die anfängliche Entwicklung, einschließlich Projektmanagement, gefolgt von 2—3 Wochen pro Quartal für Wartung und Upgrades
Erforderliche Fähigkeiten	Cloud-Administrator, Salesforce-Administrator und Salesforce-Entwickler	Cloud-Administrator, CRM-Administrator und Projektmanager	Cloud-Administrator, CRM-Administrator und Projektmanager
Wartung	Regelmäßige Wartung erforderlich. Kann vom Administrator mit minimaler Entwicklerunterstützung verwaltet werden	Verlässt sich bei Verbesserungen und Wartung auf den Anbieter. Sie übernehmen die CRM-Verwaltung	Regelmäßige Updates erforderlich. Für jedes Upgrade sind möglicherweise Code- oder Konfigurationsänderungen erforderlich
Kosten	Keine Kosten für die Installation des Connector-Pakets, Konfiguration und Wartungskosten nach der Installation.	Kosten für das Abonnement eines Drittanbieters	Entwicklungs- und Wartungskosten

	AWS Partner CRM-Konnektor (nur Salesforce)	Integration von Drittanbietern	Benutzerdefinierte Integration
Anpassung	Beschränkt auf Paketfunktionen	Möglicherweise ist Unterstützung durch Dritte erforderlich	Hochgradig anpassbar
Zeit der Einrichtung	Niedrig	Niedrig	Hoch
Support	Eingeschränkte Unterstützung von AWS	Unterstützung durch Dritte	AWS bietet Dokumentation und eingeschränkten Support
Zusätzliche Funktionen	Austausch ausgehender Leads, gemeinsame Nutzung eingehender und ausgehender Geschäftschancen, Jobplanung, automatische Feldzuweisung	Mögliche Multicloud-Coselling-Funktionen, future Verbesserungen durch den Anbieter, Support- und Beratungsdienste	Hochgradig anpassbarer Austausch von ausgehenden Leads, gemeinsame Nutzung eingehender und ausgehender Geschäftschancen

Voraussetzungen für die Integration

In den folgenden Themen werden die Voraussetzungen aufgeführt, die für die Verwendung des AWS Partner CRM-Connectors und für eine Partner Central-API-Integration erforderlich sind. Informationen zu den Voraussetzungen für eine Drittanbieterintegration erhalten Sie von Ihrem Integrationsanbieter.

Erweitern Sie jeden Abschnitt, um mehr zu erfahren.

Allgemeine Voraussetzungen

Um den CRM-Connector zu verwenden oder eine Partner Central-API-Integration zu erstellen, müssen Sie die folgenden Voraussetzungen erfüllen.

- Ein AWS Konto. Um die Partner Central-API verwenden zu können, benötigen Sie ein AWS Konto oder ein AWS Marketplace Verkäuferkonto für die Kontoverknüpfung. Um den CRM-Konnektor zu integrieren AWS Marketplace, benötigen Sie ein Verkäuferkonto.

Um ein AWS Konto zu erstellen, navigieren Sie zu [Registrieren für AWS](#). Informationen zur Einrichtung eines Verkäuferkontos finden Sie unter [Registrierung als AWS Marketplace Verkäufer im AWS Marketplace Verkäuferleitfaden](#).

- Ein AWS Partner Central-Konto. Informationen zur Erstellung des Kontos finden Sie unter [Registrierung in AWS Partner Central](#) im AWS Partner Central Getting Started Guide.
- Verknüpfte Partner Central- und AWS Marketplace Verkäuferkonten. Informationen zur Verknüpfung der Konten finden Sie weiter [Verknüpfen von AWS Partner Central und AWS Marketplace Konten](#) unten in diesem Handbuch.
- Ein IAM-Benutzer in Ihrem AWS Marketplace Verkäuferkonto. Der Benutzer aktiviert den Connector, um Salesforce zu authentifizieren. AWS Weitere Informationen finden Sie weiter unten [Erstellen Sie den IAM-Benutzer in Ihrem AWS Marketplace Verkäuferkonto](#) in diesem Handbuch.
- [Amazon S3 S3-Berechtigungen für den AWS Marketplace IAM-Benutzer](#).

Erforderliche Benutzerrollen für die Integration

Für die Einrichtung einer Integration sind Personen mit den folgenden Rollen erforderlich:

- Salesforce-Administrator.
- Leiter der Partnerallianz — Hat die Erlaubnis, eine neue Integrationsanfrage über Partner Central zu stellen. Der Leiter der Partnerallianz überwacht den Fortschritt der Integration und überwacht den Status auf der CRM-Integrationsseite in Partner Central.
- Programmmanager — Er ist damit betraut, den Integrationsprozess von Seiten des Partners aus voranzutreiben. Diese Person ist in der Lage, die wesentlichen Prozesse und die notwendigen Voraussetzungen für die Zeit nach der Integration zu definieren.
- CRM-Administrator für Partner — Hilft bei der Zuordnung von Feldern zwischen AWS und dem CRM des Partners. Wenn Partner sich für eine Integration über den AWS Partner CRM-Konnektor entscheiden, ist der Administrator für die Einrichtung entscheidend.
- Entwickler — Für Partner, die sich für die benutzerdefinierte Option entscheiden, erstellen und implementieren Entwickler die benutzerdefinierte Integration.

- Cloud-Betrieb und IT-Team des Partners — Konfiguriert Authentifizierungsdaten wie den IAM-Benutzer oder die IAM-Rolle. Dazu gehört die Erstellung eines AWS Kontos und eines AWS Benutzers für den sicheren Zugriff.
- AWS Partner Development Manager (PDM) — Der AWS Ansprechpartner des Partners. Sie leiten die gesamte Kommunikation mit dem AWS Team über das PDM. Weitere Informationen finden Sie weiter unten [Häufig gestellte Fragen zur Integration](#) in diesem Handbuch.
- AWS Partner Solutions Architect (PSA) — Arbeitet eng mit dem PDM zusammen, um dem Partner bei technischen Fragen behilflich zu sein.
- AWS CRM-Integrationssupport — Behebt technische Support-Probleme, die Partner über das Support Center in Partner Central melden.

Voraussetzungen für die Konfiguration

Nachdem Sie den Connector installiert haben, konfigurieren Sie ihn so, dass er mit den folgenden Arten von CRM-Integrationen und -Diensten funktioniert:

- Eine API-Integration von AWS Partner Central.
- Ein früheres CRM mit Amazon S3 S3-Integration, aber nur, wenn Sie die Integration vor 2024 erstellt haben.
- AWS Marketplace.

Sie müssen den Connector für jeden Integrationstyp konfigurieren. Die Konfigurationen ermöglichen es Salesforce wiederum, Daten mit der entsprechenden Integration auszutauschen.

In den folgenden Themen werden die Voraussetzungen für die einzelnen Konfigurationstypen aufgeführt und beschrieben. Erweitern Sie jeden Abschnitt, um mehr zu erfahren.

Voraussetzungen für Partner Central API-Konfigurationen

Erfüllen Sie die allgemeinen Voraussetzungen, die weiter [Voraussetzungen für die Integration](#) oben in diesem Handbuch aufgeführt sind.

Voraussetzungen für AWS Marketplace Konfigurationen

Um den CRM-Connector mit verwenden zu können AWS Marketplace, müssen Sie die folgenden Voraussetzungen erfüllen:

- Die oben in diesem Abschnitt aufgeführten [allgemeinen Voraussetzungen](#).
- Mindestens ein Produkt ist unter aufgeführt AWS Marketplace. Informationen zum Anbieten von Produkten finden Sie AWS Marketplace im AWS Marketplace Verkäuferleitfaden unter [Produktvorbereitung](#).
- Ein Amazon S3 S3-Bucket zum Speichern Ihrer benutzerdefinierten Endbenutzer-Lizenzvereinbarungen. Weitere Informationen zum Erstellen eines Buckets finden Sie unter [Erstellen eines Buckets](#) im Amazon S3 S3-Benutzerhandbuch.
- Eine serviceverknüpfte Rolle für die Wiederverkaufsautorisierung. Unabhängige Softwareanbieter und AWS Marketplace Vertriebspartner müssen eine servicebezogene Rolle einrichten, die Berechtigungen für die gemeinsame Nutzung von Ressourcen gewährt. AWSWeitere Informationen finden Sie unter [CPPO-Voraussetzungen](#) in der AWS Marketplace API-Referenz und [Verwenden von serviceverknüpften Rollen für die Wiederverkaufsautorisierung](#) im Verkäuferleitfaden. AWS MarketplaceAWS Marketplace
- Amazon EventBridge für Benachrichtigungen in Echtzeit. Informationen zum Einrichten von Benachrichtigungen finden Sie weiter [Einrichtung von Echtzeitbenachrichtigungen für AWS Partner Central und AWS Marketplace Ereignisse](#) unten in diesem Abschnitt.

Arbeiten Sie mit Empfehlungen, Leads und Opportunities

In den folgenden Themen wird beschrieben, wie Verkaufsempfehlungen zu Leads und Opportunities werden. In den Themen werden auch die Unterschiede zwischen Geschäftschancen, die von Partnern initiiert wurden, AWS und solchen, die von Partnern initiiert wurden, erklärt.

Note

Der Genehmigungsprozess für von [Partnern stammende Empfehlungen setzt voraus, dass Sie Salesforce und den CRM-Connector](#) verwenden.

Themen

- [Was ist eine Empfehlung?](#)
- [Was ist eine ursprüngliche AWS Verkaufschancenempfehlung?](#)
- [Was ist eine von einem Partner initiierte Opportunity-Empfehlung?](#)
- [Eine Empfehlung wird geschlossen](#)

Was ist eine Empfehlung?

Der Begriff Empfehlung dient als allgemeine Beschreibung für Leads und Opportunities. Ein Lead bezieht sich auf einen Kontakt, der Interesse an einer AWS Produkt- oder Partnerlösung bekundet. In der Anfangsphase des Verkaufsprozesses bestimmt ein Vertriebsmitarbeiter, ob die interessierte Person das Potenzial hat, AWS Kunde zu werden. Diese Bewertungs- und Validierungsphase wird als Qualifizierung bezeichnet. Wenn ein Lead als qualifiziert gilt und eine höhere Wahrscheinlichkeit besteht, dass er zu einem Kunden wird, wird er zu einer Verkaufschance.

Was ist eine ursprüngliche AWS Verkaufschancenempfehlung?

AWS Der Vertrieb erstellt eine AWS Verkaufschancenempfehlung, indem er die Empfehlung mit Ihnen teilt. Das AWS Vertriebsteam erhält Empfehlungen, einen Partner an eine AWS Verkaufschance zu binden, und zwar auf der Grundlage mehrerer Faktoren, wie z. B. der Qualität der Informationen in der Lösungsliste, vergangene Verkaufschancen, der Fortschritt auf dem Weg der Partnerschaft und der bisherigen Leistung.

Sie erhalten Empfehlungen, bei denen die Kontaktdaten des Kunden — Kontaktname, Titel, E-Mail-Adresse und Telefonnummer — maskiert sind. Die Empfehlung enthält jedoch AWS Kontaktdaten, einschließlich des Kundennamens und des Projekttitels, anhand derer Sie entscheiden, ob Sie die Empfehlung weiterverfolgen möchten. Um die Empfehlung anzunehmen oder abzulehnen, senden Sie einen `Accepted Rejected Oder`-Wert für das `partnerAcceptanceStatus` Feld. Sie müssen dies vor dem `acceptBy` Datum und der Uhrzeit tun, die in der Payload angegeben sind. Wenn Sie eine Empfehlung ablehnen, müssen Sie eine `rejectionReason` angeben.

Wenn du eine Empfehlung akzeptierst oder AWS abschlägst, aktualisiere keine anderen Werte in der Empfehlung. Es kann bis zu einer Stunde dauern, bis jede Aktualisierung einer Empfehlung AWS, ob von Ihnen oder, mit Ihrem CRM-System synchronisiert wird. Wenn Sie eine Empfehlung annehmen, wird eine neue Payload mit den unmaskierten Kundenkontaktdaten AWS gesendet. Anschließend nutzen Sie die Gelegenheit und informieren Sie regelmäßig über AWS

Was ist eine von einem Partner initiierte Opportunity-Empfehlung?

Sie erstellen eine von einem Partner ausgehende Opportunity-Empfehlung, wenn Sie eine Empfehlung mit dem AWS Vertrieb teilen, um Werbung zu machen oder für mehr Sichtbarkeit zu sorgen. Standardmäßig werden alle von Partnern vermittelten Opportunity-Empfehlungen einem Validierungsprozess (Überprüfung) unterzogen und haben den Status „Eingereicht“. Wenn die Prüfung beginnt, ändert sich der Status in Wird geprüft, und Sie können die Opportunity erst aktualisieren, wenn die Überprüfung abgeschlossen ist.

Wenn die Validierung erfolgreich ist, ändert sich der Opportunity-Status in Genehmigt, und Sie können die Opportunity aktualisieren. Schlägt die Validierung fehl, lautet der Status „Aktion erforderlich“ und die Kommentare des Prüfers werden in dem apnReviewerCommentsField in Salesforce angezeigt. Beheben Sie alle Probleme und reichen Sie die Empfehlung erneut ein.

Nachdem Sie die Opportunity aktualisiert und erneut eingereicht haben, wechselt sie wieder in den Status Eingereicht und der Validierungsprozess beginnt erneut. Nach Ablauf der Verkaufschance erhält der Empfehlungsstatus den Status Genehmigt, sodass Partner regelmäßig über die AWS Verkaufschance auf dem Laufenden bleiben können. Der Validierungsprozess kann bis zu fünf Arbeitstage dauern.

[Weitere Informationen zu den Feldern in Leads und Opportunities, die von Partnern stammen, finden Sie unter Lead-Felder und Opportunity-Fields auf GitHub](#)

Note

AWS unterstützt das Szenario „Partner teilt Lead mit“ nicht. AWS Partner, die einen Lead über eine externe Quelle erhalten, verfolgen ihn in der Regel selbst. Sobald der Lead zu einer genehmigten Verkaufschance geworden ist, können Partner ihn AWS als vom Partner initiierte Opportunity-Empfehlung einreichen.

Eine Empfehlung wird geschlossen

Wenn Partner Empfehlungen als „Gestartet“ schließen, müssen sie ein dem Kunden AWS zugeordnetes Konto anhängen. Um eine Empfehlung als „Geschlossen verloren“ zu schließen, müssen Partner eine angeben. closedLostReason Bei einer Empfehlung, die sich auf einen Verkauf am bezieht AWS Marketplace, müssen Partner der Verkaufschance ein AWS Marketplace Angebot beifügen.

Um den Status einer Verkaufschance zu sehen, können Partner das AWSStage-Feld in Salesforce überprüfen.

Note

Das AWSStage-Feld unterscheidet sich vom Stage-Feld. Das AWSStage-Feld zeigt die aktuelle Phase einer Referenz als schreibgeschützten Wert an. In dem stage Feld werden regelmäßig Updates zu einer Empfehlung angezeigt.

Erste Schritte

Note

Um die in diesem Abschnitt aufgeführten Schritte ausführen zu können, müssen Sie zunächst die [Integrationsvoraussetzungen erfüllen](#).

Die Schritte in den folgenden Themen erklären, wie Sie eine CRM-Integration einrichten. Für jede Gruppe von Schritten sind bestimmte Benutzerberechtigungen erforderlich, und in den Themen sind diese Berechtigungen aufgeführt. Sie müssen beide Schritte ausführen.

Themen

- [Verknüpfen von AWS Partner Central und AWS Marketplace Konten](#)
- [Erstellen Sie den IAM-Benutzer in Ihrem AWS Marketplace Verkäuferkonto](#)
- [Aufrechterhaltung einer Integration](#)
- [Fehlerbehebung bei einer Integration](#)

Verknüpfen von AWS Partner Central und AWS Marketplace Konten

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie Ihr AWS Partner Central- und AWS Marketplace Verkäuferkonto verknüpfen. Sie müssen über Lead-Berechtigungen für die Salesforce Alliance verfügen, um diese Schritte ausführen zu können. Sie müssen die Konten verknüpfen, bevor Sie eine CRM-Integration erstellen können.

Um die Konten zu verknüpfen

1. Gehen Sie wie folgt vor:
 - Melden Sie sich als Allianzleiter oder Cloud-Administrator bei Ihrem AWS Partner Central-Konto an.
 - Melden Sie sich bei Ihrem AWS Marketplace Verkäuferkonto an.
2. Wählen Sie auf der Partner Central-Startseite in der oberen rechten Ecke die Option Konten verknüpfen aus.

Das Dialogfeld Voraussetzungen für die Kontoverknüpfung wird angezeigt.

3. Wählen Sie Weiter zur Kontoverknüpfung und anschließend Kontoverknüpfung initiieren.

Dadurch gelangen Sie zur AWS Konsole und zu Ihrem AWS Marketplace Verkäuferkonto.

4. Gehen Sie wie folgt vor:
 - a. Stellen Sie sicher, dass unter der AWS Konto-ID der richtige Wert angezeigt wird.
 - b. Geben Sie im Feld Rechtlicher Unternehmensname den offiziellen Namen Ihres Unternehmens ein.
 - c. Wählen Sie Weiter aus.

Dadurch kehren Sie zu Partner Central und zur Seite mit den Standard-IAM-Rollen zurück.

5. Wählen Sie die folgenden Kontrollkästchen aus:
 - Wählen Sie unter Cloud-Admin-IAM-Rolle die Option PartnerCentralRoleForCloudAdmin-####Rolle dem AWS Partner Central Alliance Lead und allen aktiven Cloud-Admin-Benutzern zuweisen aus.
 - Wählen Sie unter Allianz-Team-IAM-Rolle die Option Allen aktiven Benutzern des AWS Partner Central Alliance Teams PartnerCentralRoleForAlliance-#### Rolle zuweisen aus.
 - Wählen Sie unter ACE IAM-Rolle die Option Den ACE-Managern und Benutzern von AWS Partner Central PartnerCentralRoleForAce-#### Rolle zuweisen aus. .
6. Wählen Sie Weiter und anschließend Konten verknüpfen.

Erfolgsmeldungen werden angezeigt, wenn der Verbindungsvorgang abgeschlossen ist.

Erstellen Sie den IAM-Benutzer in Ihrem AWS Marketplace Verkäuferkonto

In den folgenden Abschnitten wird erläutert, wie Sie den IAM-Benutzer erstellen, der es Salesforce ermöglicht, eine Verbindung zu Ihrem AWS Marketplace Verkäuferkonto herzustellen. Sie erstellen den Benutzer und weisen dann Berechtigungen zu, die es dem Benutzer ermöglichen, eine Verbindung zu einem Amazon S3 S3-Bucket herzustellen und vorsignierte URLs zu generieren.

Sie erstellen den Benutzer in Ihrem AWS Marketplace Verkäuferkonto und benötigen AWS Administratorrechte, um diese Schritte ausführen zu können.

Themen

- [Den IAM-Benutzer erstellen](#)

- [Amazon S3 S3-Berechtigungen für den IAM-Benutzer einrichten](#)

Den IAM-Benutzer erstellen

Gehen Sie wie folgt vor, um den IAM-Benutzer in Ihrem AWS Marketplace Verkäuferkonto zu erstellen.

1. Melden Sie sich im AWS Marketplace Portal mit Ihrem Verkäuferkonto an.
2. Wählen Sie im Navigationsbereich Benutzer und dann Benutzer erstellen aus.
3. Geben Sie im Feld Benutzername den Namen `apn-ace- CompanyName- AccessUser -prod` ein, wobei der Name Ihres Unternehmens `CompanyName`steht, und wählen Sie dann Weiter aus.
4. Wählen Sie auf der Seite „Berechtigungen festlegen“ die Option Richtlinien direkt anhängen aus und klicken Sie dann auf Weiter.

Der Abschnitt Richtlinien für Berechtigungen wird angezeigt.

5. Suchen Sie nach **AWSPartnerCentralOpportunityManagement**.

Die Richtlinie wird in den Suchergebnissen angezeigt.

6. Aktivieren Sie das Kontrollkästchen neben der Richtlinie und wählen Sie dann Weiter aus.

Important

Fügen Sie keine anderen Richtlinien oder Berechtigungen hinzu.

7. Wählen Sie auf der Seite Überprüfen und erstellen die Option Benutzer erstellen aus.

Amazon S3 S3-Berechtigungen für den IAM-Benutzer einrichten

Der für eine AWS Marketplace Konfiguration erstellte IAM-Benutzer muss über Berechtigungen für die Interaktion mit Amazon S3 verfügen. Die unten abgebildete Amazon S3 S3-Richtlinie gewährt dem IAM-Benutzer die Erlaubnis, einen Bucket anzusehen, seinen Inhalt aufzulisten, Objekte in den Bucket hochzuladen und vorsignierte URLs Objekte im Bucket zu generieren. Der Connector benötigt diese Berechtigungen, da er eine benutzerdefinierte EULA in einen Amazon S3 S3-Bucket hochladen und eine vorsignierte URL zur Weitergabe an die AWS Marketplace Catalog API generieren muss.

Die folgende Richtlinie verwendet den fiktiven Namen `{amzn-s3-demo-bucket}`. Ersetzen Sie ihn durch den Namen Ihres Buckets und hängen Sie die Richtlinie dann Ihrem IAM-Benutzer an.

JSON

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

Aufrechterhaltung einer Integration

AWS Partner Für CRM-Integrationen gelten die folgenden Anforderungen an die routinemäßige Wartung:

- Überwachung von AWS Updates — Bleiben Sie auf dem Laufenden AWS über Aktualisierungen von Prozessen und Datenmodellen, die sich auf die CRM-Integration auswirken können.
- Einführung neuer Funktionen — Nutzen Sie die neuen Funktionen und Verbesserungen von, AWS um sicherzustellen, dass Ihre CRM-Integration zeitgemäß und effizient bleibt.

Release-Taktfrequenz

AWS Partner Central hat keinen festen Veröffentlichungsrhythmus, aber Updates werden in der Regel zwei- bis viermal pro Jahr veröffentlicht. Die Updates bieten neue Funktionen, Anpassungen an Datenmodellen oder Änderungen an AWS Prozessen, die wiederum Änderungen an Ihrer CRM-Integration erfordern.

Erwartungen an Partner

Sie müssen Ressourcen für die regelmäßige Wartung und Aktualisierung Ihrer CRM-Integration bereitstellen. Wir empfehlen, dass Sie vierteljährlich zwei bis vier Wochen Zeit für Entwickler- und Vertriebsaktivitäten für Upgrades und Wartung einplanen. Die Investition trägt dazu bei, dass Ihre Integration ordnungsgemäß funktioniert und die neuesten Funktionen von AWS verwendet.

AWS informiert Partner Alliance Leads in der Regel über Aktualisierungen und die damit verbundenen Zeitpläne. Sorgen Sie für offene Kommunikationskanäle, um rechtzeitig Updates zu erhalten.

Fehlerbehebung bei einer Integration

In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie einen Support-Fall erstellen und häufig auftretende Onboarding- und Integrationsfehler beheben.

Themen

- [Einreichung von Support-Fällen](#)
- [Onboarding-Fehlermeldungen](#)

Einreichung von Support-Fällen

Wenn Sie immer noch Schwierigkeiten haben, Ihr CRM mit zu integrieren AWS, gehen Sie wie folgt vor, um eine Support-Anfrage zu stellen.

1. Melden Sie sich mit Ihren [AWS Partner Network-Anmeldeinformationen bei AWS Partner Central](#) an.
2. Wählen Sie im [Support Center für Partner Central](#) die Option Neuen Fall öffnen und füllen Sie die folgenden Felder aus:
 - Art des Support-Falls — AWS Partner Zentral.
 - Frage zu — Partner Central Tools oder ACE-Leads und Möglichkeiten.
 - Spezifisch werden — Wählen Sie den am besten geeigneten Falltyp für die CRM-Integration aus.
 - Betreff — Fügen Sie eine kurze Beschreibung der Anfrage bei.
 - Beschreibung — Geben Sie eine detaillierte Beschreibung der Probleme, Fragen, Fehler und Schritte zur Fehlerbehebung an.
 - Anlagen — Synchronisieren Sie gegebenenfalls Protokolle und Screenshots.

Onboarding-Fehlermeldungen

In der folgenden Tabelle sind einige häufig auftretende Fehlermeldungen und deren Behebung aufgeführt und beschrieben.

Fehlermeldung	Fehlerbedingung	Lösungsschritte
Nur der Hauptkontakt der Allianz kann diese Anfrage stellen.	Wenn jemand anderes als ein Alliance Lead (ACE-berechtigt) versucht: den Anforderungsstatus zu aktualisieren, auf die Details der Anfrage zuzugreifen, die Anfrage abubrechen, eine neue Anfrage zu erstellen.	Für interne Benutzer: Stellen Sie sicher, dass das Partnerkonto ACE-berechtigt ist.
Die Implementierung konnte nicht als abgeschlossen	Wenn Sie versuchen, eine Anfrage als Implementierung	Wenden Sie sich an das Support-Team.

Fehlermeldung	Fehlerbedingung	Lösungsschritte
markiert werden. Bitte versuchen Sie es noch einmal.	abgeschlossen zu markieren, bei der Aktualisierung jedoch ein Fehler aufgetreten ist.	
Keine Anfrage erhalten.	Wenn Sie versuchen, eine Anfrage abzurechnen und es keine Anfragen zum Abrechnen gibt.	
Ihre Anfrage konnte derzeit aufgrund eines internen Fehlers nicht bearbeitet werden. Schauen Sie nach einiger Zeit erneut nach.	Tritt auf, wenn interne Fehler beim Abrechnen einer Anfrage oder bei der Anforderungsverarbeitung auftreten.	Wenden Sie sich an das Support-Team.
Bitte geben Sie ARN-Details für das IAM User/Role an, für das der Bucket bereitgestellt werden soll...	Tritt auf, wenn Sie keinen ARN für den Beta- oder Produktions-IAM-Benutzer angeben.	IAM-Details dürfen nicht leer sein.
Doppelte Anfrage: Bucket-ARN-Details wurden bereits für diesen IAM-Benutzer/ diese IAM-Rolle erstellt und bereitgestellt.	Tritt auf, wenn eine weitere Anfrage für denselben Partner mit denselben IAM-Details erstellt wird und die Anfrage nicht aufgegeben wird.	Verwerfen Sie die bestehende Anfrage.
Bitte aktualisieren Sie die IAM-ARN-Details in der vorhandenen Anfrage.	Tritt auf, wenn das System versucht hat, die Anfrage zu verarbeiten, und die Anfrage aufgrund eines Fehlers fehlschlug.	Aktualisieren Sie die IAM-ARN-Details und reichen Sie sie erneut ein.

Fehlermeldung	Fehlerbedingung	Lösungsschritte
Ihre Anfrage konnte derzeit aufgrund eines internen Fehlers nicht bearbeitet werden. Schauen Sie nach einiger Zeit erneut nach.	Nachdem eine Anfrage eingereicht wurde und etwas bei der Bearbeitung fehlgeschlagen ist.	Wenden Sie sich an das Support-Team.

Einrichtung der Partner Central-API

Die Schritte in den folgenden Abschnitten erklären, wie Sie die AWS Partner Central-API einrichten. Sie müssen die API verwenden, um die neueste Version des AWS Partner CRM-Connectors verwenden zu können.

Themen

- [Benannte Anmeldeinformationen einrichten](#)
- [Einstellungen für die Systemkonfiguration](#)
- [Testen der -Verbindung](#)

Benannte Anmeldeinformationen einrichten

Der AWS Partner CRM-Connector verwendet die Salesforce-Organisationsanmeldedaten des Partners, um sich bei Partner Central zu authentifizieren.

Um Anmeldeinformationen einzurichten

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Salesforce an.
2. Wählen Sie unter Benannte Anmeldeinformationen die Option Neu früher aus.
3. Geben Sie im Formular Neue benannte Anmeldeinformationen die Werte aus der folgenden Tabelle ein.

Feld	Value (Wert)
Label (Bezeichnung)	AWS Partner Central-API

Feld	Value (Wert)
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
Identitätstyp	Benannter Schulleiter
Authentifizierungsprotokoll	AWS Signatur Version 4
AWS Zugriffsschlüssel-ID	Cloud-Ops stellt die ID während der erforderlichen Schritte bereit
AWS Geheimer Zugriffsschlüssel	Cloud-Ops stellt den Zugriffsschlüssel während der erforderlichen Schritte bereit
AWS-Region	us-east-1
AWS Service nicht zulässig	Partner-Central-Selling
Autorisierungsheader generieren	checked
Erlaube das Zusammenführen von Feldern im HTTP-Header	checked
Erlaubt das Zusammenführen von Feldern im HTTP-Hauptteil	ungeprüft

4. Wählen Sie Speichern.
5. Kehren Sie zur AWS Guided-Setup-Seite zurück. Wählen Sie im Abschnitt Authentifizierungsdetails die Option Überprüfen und bestätigen Sie die Anmeldeinformationen.

Einstellungen für die Systemkonfiguration

Sie verwenden benutzerdefinierte Einstellungen im AWS Partner CRM-Connector, um globale Einstellungen zu verwalten. In der folgenden Tabelle werden die Einstellungen aufgeführt und beschrieben.

Benutzerdefiniertes Einstellungsfeld	Zweck
Name	Das Feld wird nicht verwendet, aber da es erforderlich ist, können Sie es auf einen beliebigen Wert setzen.
Standardkonto	Eine 18-stellige Datensatz-ID des Standardkontos, die verwendet wird, wenn Standard-Opportunities als Zielobjekt in Salesforce verwendet werden. Da AccountID für Standard-Opportunities erforderlich ist, ermöglicht das Standardkontofeld, dass neue eingehende Opportunities von AWS mit einem Standardkonto verknüpft werden. Dabei kann es sich um einen beliebigen Accountdatensatz in Ihrer Salesforce-Organisation handeln, auf den der Integrationsbenutzer über die Freigabeinstellungen Zugriff hat.
Neues Konto aus dem Standardkonto erstellen	Diese Einstellung ermöglicht es dem Connector, ein neues Konto auf der Grundlage des vom Partner bereitgestellten Standardkontos zu erstellen. Wenn diese Option aktiviert ist, ermöglicht sie die dynamische Kontoerstellung während des Integrationsprozesses, wodurch sichergestellt wird, dass neue Opportunities oder Engagements den entsprechenden Kontodatensätzen zugeordnet werden können, auch wenn das genaue Konto im Zielsystem nicht vorhanden ist.
Standard-Opportunity	Diese Option speichert die 18-stellige Datensatz-ID einer Standard-Opportunity zur Verwendung als Vorlage. Für Partner, die Standard-Opportunity und andere benutzerdefinierte Objekte als ACE-Opportunity verwenden, ermöglicht der Standarddatensatz

Benutzerdefiniertes Einstellungsfeld	Zweck
	<p>dem Connector, neue Opportunities oder AWS Empfehlungsprojekte zu klonen und zu erstellen und gleichzeitig potenzielle Probleme im Feld zu umgehen. Der Connector kloniert diesen Standarddatensatz, fügt neue Feldwerte aus den eingehenden Daten an und erstellt einen neuen Opportunity-Datensatz. Diese Methode integriert Datendaten mit benutzerdefinierten Opportunity-Objekten oder eindeutigen Feldanforderungen.</p>
<p>PC-API-Sandbox aktiviert</p>	<p>Wählen Sie diese Option, damit Partner den Connector mit der AWS Partner Central API testen können. Wenn diese Option ausgewählt ist, können Benutzer Testmöglichkeiten erstellen, die an die AWS Sandbox-API gesendet werden.</p>

Testen der -Verbindung

Nachdem Sie die ersten beiden Einrichtungsschritte abgeschlossen haben, wählen Sie Testkonfiguration für APN API aus, um die Konnektivität zu überprüfen. Wenn die Verbindung erfolgreich hergestellt werden kann, erhalten Sie eine Bestätigungsnachricht.

Was ist der AWS Partner CRM Connector für Salesforce?

In den Themen in diesem Abschnitt wird erklärt, wie Sie den AWS Partner CRM-Connector installieren und verwenden, eine codefreie Lösung für die Integration von Salesforce mit AWS Partner Central und AWS Marketplace.

Themen

- [Überblick über den CRM-Konnektor](#)
- [Verfügbare Features](#)
- [Installation des Steckers](#)
- [Den Connector auf die neueste Version aktualisieren](#)
- [Einrichtung von Echtzeitbenachrichtigungen für AWS Partner Central und AWS Marketplace Ereignisse](#)
- [Zuordnen von ACE-Objekten](#)
- [Konfiguration des CRM-Connectors](#)
- [Verwenden des CRM-Connectors in Salesforce](#)
- [Verwenden eines früheren CRM mit Amazon S3 S3-Integration](#)
- [Hilfe erhalten](#)
- [AWS Partner Häufig gestellte Fragen zur CRM-Verbindung](#)
- [Versionshinweise](#)

Überblick über den CRM-Konnektor

Mit dem AWS Partner CRM-Connector können Sie Ihre Salesforce-Organisation in AWS Partner Central integrieren und AWS Marketplace. Durch die Integration können Sie AWS Partner Central und AWS Marketplace Aufgaben in Salesforce erledigen, z. B. die bidirektionale Synchronisierung von ACE-Opportunities und das Anhängen von Angeboten an Opportunities.

Der CRM-Connector ist kostenlos erhältlich und erfordert keine Codierung.

In den folgenden Themen werden die Konzepte und Prozesse für die Verwendung des Connectors erläutert.

Themen

- [Vorteile des Connectors](#)
- [Vorgesehene Benutzer](#)
- [Überblick über Installation und Nutzung](#)

Vorteile des Connectors

Der AWS Partner CRM-Konnektor bietet die folgenden Vorteile:

- Integration mit AWS Partner Central — Optimiertes Chancenmanagement. Sie können Salesforce verwenden, um Opportunities vom AWS Vertrieb und von anderen Partnern zu senden und zu empfangen. Der Connector ermöglicht es Ihnen auch, Leads an zu senden AWS.

Note

Partner, von denen Leads erhalten, nutzen AWS weiterhin ihre Amazon S3 S3-Integrationen. Weitere Informationen finden Sie unter:

- [Konfiguration des Connectors für ein CRM mit Amazon S3 S3-Integration](#) später in diesem Abschnitt.
 - [Verwenden eines früheren CRM mit Amazon S3 S3-Integration](#) später in diesem Handbuch.
- AWS Marketplace Integration — Verwenden Sie Salesforce, um private Angebote und Wiederverkaufsberechtigungen zu verwalten und andere AWS Marketplace Aufgaben zu erledigen.

Vorgesehene Benutzer

Der CRM-Connector ist für die Verwendung durch die folgenden Gruppen vorgesehen:

- Partner, die den Co-Selling-Prozess rationalisieren möchten.
- Unabhängige Softwareanbieter (ISVs), die Produkte verkaufen. AWS Marketplace
- AWS Beratungspartner, die Kundenbeziehungen und Geschäftschancen verwalten.

Überblick über Installation und Nutzung

Der Prozess der Installation und Verwendung des AWS Partner CRM-Connectors folgt diesen allgemeinen Schritten:

1. Arbeiten Sie [Voraussetzungen für die Integration](#) durch.
2. Installieren Sie den Connector über Salesforce AppExchange. Die Installationsschritte finden Sie weiter unten in diesem Abschnitt. [Installation des Steckers](#)
3. Konfigurieren Sie den Konnektor für den Datenaustausch mit AWS Partner Central und früheren Amazon S3 S3-Integrationen. AWS Marketplace In den Themen unter wird [Konfiguration des CRM-Connectors](#) erklärt, wie der Konnektor für jeden Integrationstyp konfiguriert wird.

Verfügbare Features

In den folgenden Themen werden die Funktionen beschrieben, die der AWS-Partner-CRM-Connector bietet. Die Funktionen unterstützen AWS Partner (APN) die Kundenbindung, verwalten Opportunities und Leads und integrieren Salesforce mit. AWS Marketplace Sie können jede Kombination der Funktionen nach Bedarf aktivieren, um Ihren Geschäftsanforderungen und AWS Kundenbindungsmodellen gerecht zu werden.

Themen

- [API-Funktionen von Partner Central](#)
- [CRM mit Amazon S3 S3-Funktionen](#)
- [AWS Marketplace features](#)

API-Funktionen von Partner Central

Die AWS Partner Central API bietet die folgenden Funktionen:

- Eine Reihe von Schaltflächen, mit denen Partner ihre Abläufe beschleunigen können:
 - Teilen mit AWS — Erstelle und aktualisiere eine Opportunity.
 - Genehmigungsstatus — Empfangene Opportunities AWS annehmen oder ablehnen.
 - Zuordnung oder Trennung — Ordnen Sie eine Opportunity während des gesamten Opportunity-Lebenszyklus den Lösungen, AWS Produkten und AWS Marketplace Angeboten von Partnern zu oder trennen Sie die Zuordnung.
 - Zuweisen — Weisen Sie eine Opportunity einem anderen Benutzer in Ihrem Partner Central-Konto neu zu.
- Im Connector können Partner auf der Registerkarte Lösungsangebot eine Liste der verfügbaren Lösungen einsehen.

- Partner können den Tab „AWS Marketplace Benachrichtigungen“ verwenden, um die von Amazon generierten Ereignisse einzusehen EventBridge. Zu den Ereignissen gehören „Verkaufschance erstellt“, „Verkaufschance aktualisiert“, „Einladung zum Engagement angenommen“ und „Einladung zum Engagement abgelehnt“.

Note

- Informationen zur Verwendung der AWS Partner Central API finden Sie in der [AWS Partner Central API-Referenz](#).
- Informationen zur Migration von einem früheren CRM mit Amazon S3 S3-Integration zur AWS Partner Central API finden Sie unter, [Upgrade von einem CRM mit Amazon S3 S3-Integration auf die Partner Central API](#) bevor Sie fortfahren.

Durch die Integration des CRM-Connectors mit der AWS Partner Central API wird Folgendes erreicht:

- Ermöglicht die bidirektionale Synchronisation von ACE Opportunity-Datensätzen nahezu in Echtzeit.
- Ersetzt die auf Amazon S3 basierende CRM-Integration. AWS unterstützt die früheren Integrationen, akzeptiert aber seit 2024 keine neuen Integrationen mehr.
- Partner, von denen ACE-Leads erhalten, nutzen AWS weiterhin ihre Amazon S3-basierten Integrationen.

Nachdem Sie den AWS Partner CRM-Connector installiert haben, konfigurieren Sie ihn für die Verwendung mit einer AWS Partner Central API-Integration. Weitere Informationen zur Konfiguration finden Sie weiter [Konfiguration des Connectors für eine Partner Central API-Integration](#) unten in diesem Abschnitt.

Informationen zum Erstellen einer benutzerdefinierten AWS Partner Central API-Integration finden Sie in der [AWS Partner Central API-Referenz](#).

CRM mit Amazon S3 S3-Funktionen

Der CRM-Connector bietet die folgenden Funktionen, wenn Sie ihn für ein früheres CRM mit Amazon S3 S3-Integration konfigurieren.

- **AWS-Geschäftschancen** — In Salesforce können Sie Verkaufschancen mit AWS dem Vertrieb austauschen. Sie erhalten Verkaufschancen, wenn der AWS Vertrieb einen Kunden identifiziert, der von Ihrer Lösung profitieren könnte.
- **Von Partnern ausgehende Geschäftschancen** — In Salesforce können Sie Verkaufschancen mit anderen Partnern austauschen. Sie können Opportunities erstellen und diese mit relevanten verknüpfen. AWS-Services Das kann dazu beitragen, die Zusammenarbeit zu rationalisieren.
- **AWS Lead-Empfehlungen** — Auf diese Weise können Sie Leads von Personen erhalten AWS , die möglicherweise gut zu Ihren Angeboten passen. Bei diesen Leads kann es sich um potenzielle Kunden handeln, die Interesse an Ihren Lösungen bekunden.
- **Dashboard** — Ein zentraler Überblick in Salesforce über Ihre Co-Selling-Aktivitäten. Je nachdem, wie Sie den Konnektor konfigurieren, kann dies Opportunities und Leads beinhalten.

Weitere Informationen zur Konfiguration des CRM-Connectors finden Sie weiter [Konfiguration des CRM-Connectors](#) unten in diesem Handbuch.

AWS Marketplace features

Mehrere AWS Marketplace Verkäuferkonten — In Salesforce können Sie private Angebote, Wiederverkaufsgenehmigungen und andere Funktionen für Ihre AWS Marketplace Verkäuferkonten verwalten.

Unterstützte AWS Marketplace Produkttypen — Der Connector unterstützt die folgenden Produkttypen:

- SaaS
- AMI
- Container

Dashboards — Ein konsolidierter Überblick über Ihre privaten Angebote in Salesforce.

Funktionen unabhängiger Softwareanbieter (ISV)

Der CRM-Connector bietet die folgenden Funktionen für ISVs.

Allgemeine Funktionen

- Sehen Sie sich in Salesforce Ihre AWS Marketplace Produktlisten an und verwalten Sie Produktportfolios und Co-Selling-Aktivitäten.

- Erstellen und verwalten Sie in Salesforce private Angebote für Ihre gelisteten AWS Marketplace Produkte. Erstellen Sie flexible Zahlungspläne für alle unterstützten privaten Angebote. Erstellen Sie für SaaS- und Vertragsangebote Verträge mit zukünftigem Datum.
- Beschleunigen Sie die Einführung des Connectors, indem Sie private Angebote importieren.

Funktionen zur Verwaltung privater Angebote

- Erstellen/Veröffentlichen — Verwenden Sie Salesforce, um private Angebote zu veröffentlichen.
- Entwurf — Speichern Sie private Angebote als Entwürfe, bevor Sie sie veröffentlichen.
- Ändern — Ändert das Ablaufdatum eines privaten Angebots.
- Stornieren — Veröffentlichte private Angebote entfernen.
- Klonen — Erstellen Sie eine Kopie eines privaten Angebots als Ausgangspunkt für ein neues Angebot.

Funktionen zur Verwaltung von Vereinbarungen

- Ansicht — Greifen Sie in Salesforce auf AWS Marketplace Vereinbarungen zu.
- Import — Importiert AWS Marketplace Vereinbarungen aus dem Connector.

Funktionen für vereinbarungsbasierte Angebote

- Angebote auf Vertragsbasis — Verwenden Sie Vereinbarungen, um gezielte Kundenangebote zu erstellen. Dies hilft, den Angebots- und Kaufprozess zu vereinfachen.

Funktionen zur Autorisierung des Wiederverkaufs

- Erstellen/Veröffentlichen — Erstellen Sie Wiederverkaufsberechtigungen und ermöglichen Sie es AWS Marketplace Vertriebspartnern, Ihre Produkte weiterzuverkaufen.
- Entwurf — Speichern Sie Anfragen zur Genehmigung des Wiederverkaufs zur Prüfung, bevor Sie sie einreichen.
- Deaktivieren — Verwenden Sie den Konnektor, um Wiederverkaufsberechtigungen zu deaktivieren, die Sie nicht mehr benötigen.
- Klonen — Klonen Sie eine Wiederverkaufsautorisierung, um die Erstellung einer neuen Wiederverkaufsautorisierung zu beschleunigen.

Funktionen von Channel-Partnern

Wenn Sie sich als AWS Marketplace Vertriebspartner registriert haben, können Sie gemeinsame Wiederverkaufsberechtigungen verwenden, um den Weiterverkauf von Produkten an Ihre Vertriebspartner zu vereinfachen. Mit dem Connector können Sie Folgendes tun:

- Sehen Sie sich geteilte Wiederverkaufsberechtigungen in Salesforce an.
- Verwenden Sie dieselben Verwaltungsfunktionen wie private Angebote: Erstellen/Veröffentlichen, Ändern, Stornieren und Klonen.

Installation des Steckers

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie der AWS-Partner Customer Relationship Management (CRM) -Connector installiert und deinstalliert wird.

Themen

- [Installation des Connectors](#)
- [Bestätigen der Installation](#)
- [Den Connector deinstallieren](#)
- [Die Grenzen von Salesforce Governor verstehen](#)

Installation des Connectors

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie der CRM-Connector in einer Salesforce-Organisation installiert wird. Gehen Sie wie folgt vor, um den Connector zum ersten Mal zu installieren und um neue Versionen des Connectors zu installieren.

Note

Um diese Schritte ausführen zu können, müssen Sie über Folgendes verfügen:

- Eine Enterprise-, Professional- oder Unlimited-Edition von Salesforce.
- Administratorzugriff auf Ihre Salesforce-Organisation.

Um eine neue Version zu installieren

1. Navigieren Sie zu AWS Partner CRM Connector AppExchange und suchen Sie nach diesem.

-ODER-

Gehe zu <https://appexchange.salesforce.com/appxListingDetail? IYfListingID=A0N4V000000NUAD>.

2. Wählen Sie Hol es dir jetzt.
3. Wählen Sie auf der Seite Wo möchten Sie dieses Paket installieren? die Option In Sandbox installieren aus.
4. Aktivieren Sie auf der Seite mit den Installationsdetails zur Bestätigung das Kontrollkästchen Ich habe die Nutzungsbedingungen gelesen und wählen Sie dann Bestätigen und installieren aus.
5. Melden Sie sich bei Salesforce an.

Note

Stellen Sie sicher, dass Sie sich bei der richtigen Domain anmelden. Wählen Sie bei Bedarf „Benutzerdefinierte Domain verwenden“ und geben Sie den richtigen Domainnamen ein.

6. Wählen Sie die Option „Nur für Administratoren installieren“ und anschließend „Installieren“.
7. Aktivieren Sie das Kontrollkästchen Ja, Zugriff auf diese Websites von Drittanbietern gewähren und klicken Sie dann auf Weiter.

Bestätigen der Installation

Um die Paketinstallation zu bestätigen, wählen Sie Home, Apps, Paketierung, Installierte Pakete.

Wenn die neue Version des Connectors nicht in der Liste der installierten Pakete angezeigt wird, folgen Sie den Anweisungen unter, [Hilfe erhalten](#) um den Support zu kontaktieren.

Note

Nachdem Sie die Installation bestätigt haben, führen Sie die unter aufgeführten Schritte aus [Den Connector auf die neueste Version aktualisieren](#), um die neuesten Funktionen zu installieren.

Den Connector deinstallieren

Bevor Sie den AWS-Partner Customer Relationship Management (CRM) -Connector deinstallieren, entfernen Sie alle [Benutzer-ACE-Integrationsberechtigungssätze](#) und [AWS Marketplace Integrationsberechtigungssätze](#).

Um den Connector zu deinstallieren

1. Wählen Sie in Salesforce Home, Apps, Packaging, Installed Packages aus.
2. Wählen Sie Deinstallieren.

Die Grenzen von Salesforce Governor verstehen

Beachten Sie bei der Implementierung des AWS-Partner-CRM-Connectors die Salesforce-Governor-Limits, insbesondere in Bezug auf den SOQL-Abfrageverbrauch. Diese Grenzwerte können sich erheblich auf Ihre benutzerdefinierte Geschäftslogik und die Gesamtsystemleistung auswirken. Wir empfehlen, die offizielle Salesforce-Dokumentation zu Governor-Limits und bewährten Methoden für die Abfrageoptimierung zu lesen. Eine ausführliche Anleitung finden Sie in den folgenden Salesforce-Ressourcen:

- [Überblick über Salesforce Governor Limits](#) im Apex-Entwicklerhandbuch
- [Bewährte Methoden für SQLS und SOSL](#)

Den Connector auf die neueste Version aktualisieren

In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie den AWS Partner CRM-Connector auf die neueste Version aktualisieren. Das Upgrade umfasst das Hinzufügen von Schaltflächen, Synchronisierungsprotokolldetails und das Zuordnen von Werten zu Ihren Opportunity-Datensätzen.

Note

Informationen zum Upgrade einer Amazon S3 S3-Integration finden Sie weiter [Upgrade von einem CRM mit Amazon S3 S3-Integration auf die Partner Central API](#) unten in diesem Handbuch.

Themen

- [Hinzufügen der Schaltfläche „Resale Authorization importieren“](#)
- [Die Schaltfläche „Angebot importieren“ wird hinzugefügt](#)
- [Die Schaltfläche „Vereinbarung importieren“ hinzufügen](#)
- [Synchronisierungsprotokolldetails zur ACE-Opportunity-Datensatzseite hinzufügen](#)
- [Hinzufügen von Zuordnungswerten zum Label Closed Lost Reason](#)

Hinzufügen der Schaltfläche „Resale Authorization importieren“

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie die Schaltfläche „Wiederverkaufsautorisierung importieren“ zum Abschnitt „Wiederverkaufsautorisierung“ einer Opportunity hinzufügen. Mit dieser Schaltfläche können Sie Wiederverkaufsberechtigungen von importieren. AWS Marketplace

Um die Schaltfläche hinzuzufügen

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Wählen Sie Setup, Object Manager und anschließend Resale Authorization aus.
3. Wählen Sie im linken Navigationsbereich die Option „Tastenlayout für Listenansicht“ aus.
4. Wählen Sie Bearbeiten, um den Editor für die Listenansicht zu öffnen.
5. Wählen Sie im Abschnitt Benutzerdefinierte Schaltflächen in der Spalte Verfügbare Schaltflächen die Option Import Resale Authorization aus.
6. Klicken Sie auf den Rechtspfeil, um der Liste „Ausgewählte Schaltflächen“ die Option „Import Resale Authorization“ hinzuzufügen.
7. Wählen Sie Speichern.

Gehen Sie nach dem Upgrade auf Version 2.2 oder höher wie folgt vor:

- Um sicherzustellen, dass Ihre Produktinformationen aktuell sind, aktualisieren Sie Ihre Produkte auf dem Tab Produkte aktualisieren.
- Folgen Sie den Verfahren in diesem Abschnitt, um die Umstellung auf Version 2.2 abzuschließen.

Die Schaltfläche „Angebot importieren“ wird hinzugefügt

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie die Schaltfläche „Angebot importieren“ hinzufügen.

Um die Schaltfläche hinzuzufügen

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Wählen Sie Setup, Object Manager.
3. Wählen Sie Privates Angebot.
4. Wählen Sie im linken Navigationsbereich „Tastenlayout für Listenansicht“ und anschließend „Bearbeiten“, um den Editor für die Listenansicht zu öffnen.
5. Wählen Sie im Abschnitt „Benutzerdefinierte Schaltflächen“ in der Spalte „Verfügbare Schaltflächen“ die Option „Angebot importieren“ aus.
6. Klicken Sie auf den Rechtspfeil, um das Importangebot zur Liste „Ausgewählte Schaltflächen“ hinzuzufügen.
7. Wählen Sie Speichern.

Die Schaltfläche „Vereinbarung importieren“ hinzufügen

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie die Schaltfläche „Vereinbarung importieren“ zum Abschnitt „Vereinbarungen“ eines Opportunity-Datensatzes hinzufügen.

Um die Schaltfläche hinzuzufügen

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Ihrer Salesforce-Organisation an, wählen Sie Setup und dann Object Manager aus.
2. Wählen Sie Vereinbarung und dann im Abschnitt Details die Option Bearbeiten aus.
3. Wählen Sie „Suche zulassen“.
4. Wählen Sie Speichern.
5. Wählen Sie im linken Navigationsbereich die Option „Tastenlayout für Listenansicht“ aus.
6. Wählen Sie im Abschnitt Benutzerdefinierte Schaltflächen in der Spalte Verfügbare Schaltflächen die Option Vereinbarung importieren aus und klicken Sie dann auf den Rechtspfeil, um Vereinbarung importieren zur Liste Ausgewählte Schaltflächen hinzuzufügen.
7. Wählen Sie Speichern.

Synchronisierungsprotokolldetails zur ACE-Opportunity-Datensatzseite hinzufügen

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie Synchronisierungsprotokolldetails zu einer ACE Opportunity Record-Seite hinzufügen.

Um die Protokolldetails hinzuzufügen

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Wählen Sie Setup, Object Manager.
3. Wählen Sie ACE Opportunity.
4. Wählen Sie im linken Navigationsbereich ACE Opportunity Layout aus.
5. Wählen Sie Verwandte Listen aus.
6. Wählen Sie „Protokolldetails synchronisieren“ aus und verschieben Sie ihn in den Abschnitt „Themenlisten“ des Seitenlayouts.
7. Wählen Sie Speichern.
8. Passen Sie Themenlisten für Synchronisierungsprotokolldetails an und fügen Sie Themenlisten Felder für Erstellungsdatum, Fehlermeldungen und Status hinzu. Weitere Informationen finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter [Themenlisten anpassen](#).
9. Wählen Sie Speichern.

Note

Version 2.2 des CRM-Connectors bietet einen Pfad für bereitgestellte AWS ACE-Opportunities. Informationen zum Anzeigen dieses Pfads finden Sie unter [Pfade aktivieren](#) in der Salesforce-Hilfe.

Hinzufügen von Zuordnungswerten zum Label Closed Lost Reason

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie automatische Feldzuordnungswerte zur Bezeichnung Closed Lost Reason von ACE-Opportunity-Objekten hinzugefügt werden.

So fügen Sie die Zuordnungswerte hinzu

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Ihrer Salesforce-Organisation an.

2. Wählen Sie die Registerkarte ACE-Zuordnungen.
3. Wählen Sie in der Navigationsleiste Opportunity aus.
4. Wählen Sie in der Objektauswahl die Option ACE Opportunity aus.
5. Wählen Sie für die Bezeichnung Closed Lost Reason die Option Werte bearbeiten aus.
6. Wählen Sie „Automatische Zuordnung“.
7. Wählen Sie Weiter aus.
8. Wählen Sie Speichern.

Einrichtung von Echtzeitbenachrichtigungen für AWS Partner Central und AWS Marketplace Ereignisse

In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie EventBridge Echtzeitbenachrichtigungen für AWS Partner Central und AWS Marketplace Ereignisse einrichten. Sie können Benachrichtigungen in Salesforce einrichten, indem Sie eine verbundene Anwendung konfigurieren, oder Sie können AWS CloudFormation Vorlagen verwenden.

Themen

- [Konfiguration einer mit Salesforce verbundenen Anwendung](#)
- [Verwenden eines AWS CloudFormation Stacks zum Einrichten von Benachrichtigungen](#)

Konfiguration einer mit Salesforce verbundenen Anwendung

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie eine verbundene Anwendung in Salesforce konfigurieren. Sie müssen eine verbundene Anwendung erstellen, um die OAuth Authentifizierung für Zielverbindungen verwenden zu können. Weitere Informationen finden Sie weiter [Manuelles Erstellen von Benachrichtigungskomponenten](#) unten in diesem Handbuch.

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Geben Sie unter Setup im Feld Schnellsuche den Text App Manager ein **apps** und wählen Sie ihn aus.
3. Wählen Sie auf der Lightning Experience App Manager-Seite „Neue verbundene Anwendung“, wählen Sie „Verbundene Anwendung erstellen“ und anschließend „Fortfahren“.

Die Seite „Neue verbundene Anwendung“ wird angezeigt.

4. Gehen Sie wie folgt vor:
 - a. Geben Sie im Feld Name der verbundenen App einen Namen für die App ein.
 - b. Geben Sie im Feld Kontakt-E-Mail Ihre E-Mail-Adresse ein.
 - c. (Optional) Füllen Sie die verbleibenden Felder aus, wie in der Salesforce-Dokumentation unter [Grundeinstellungen für verbundene Anwendungen konfigurieren](#) beschrieben.
5. Aktivieren Sie das Kontrollkästchen OAuth „Einstellungen aktivieren“ und gehen Sie dann wie folgt vor:
 - a. Wählen Sie das Kontrollkästchen „Für Gerätefluss aktivieren“ aus. Sie können die resultierende Rückruf-URL ignorieren.
 - b. Wählen Sie unter Verfügbare OAuth Bereiche die Option Benutzerdaten verwalten über APIs und verschieben Sie den Bereich mithilfe der Schaltfläche Hinzufügen in die Liste der ausgewählten Bereiche.
 - c. Wählen Sie die folgenden Kontrollkästchen aus:
 - Für unterstützte Autorisierungsabläufe ist die Erweiterung Proof Key for Code Exchange (PKCE) erforderlich
 - Für den Webserver-Flow ist ein geheimer Schlüssel erforderlich
 - Für den Token-Aktualisierungsfluss ist ein geheimer Schlüssel erforderlich
 - Aktivieren Sie den Fluss der Client-Anmeldeinformationen
 - d. Wählen Sie in der Meldung, die angezeigt wird, nachdem Sie „Fluss der Client-Anmeldeinformationen aktivieren“ ausgewählt haben, die Option OK aus.
 - e. Scrollen Sie auf der Seite nach unten und wählen Sie Speichern aus.
6. Wählen Sie „Weiter“ und anschließend „Kundendaten verwalten“.

Die Seite „Verifizieren Sie Ihre Identität“ wird angezeigt, und das System sendet einen Bestätigungscode an Ihre Kontakt-E-Mail-Adresse.

7. Geben Sie den Bestätigungscode in das Feld Bestätigungscode ein und wählen Sie Verifizieren aus.

Die Seite für Ihre verbundene App wird angezeigt.

8. Wählen Sie unter Kundendetails die Schaltflächen Kopieren für den Verbraucherschlüssel und das Kundegeheimnis aus.

9. Geben Sie unter „Setup“ im Feld „Schnellsuche“ den Text Apps ein, wählen Sie Verbundene Apps verwalten aus und wählen Sie dann die verbundene App aus, die Sie gerade erstellt haben.
10. Wähle „Richtlinien bearbeiten“ und gehe dann wie folgt vor:
 - a. Wählen Sie in der Liste Zulässige Benutzer die Option Alle Benutzer können sich selbst autorisieren aus.
 - b. Wählen Sie in der Liste IP-Entspannung die Option IP-Einschränkungen erzwingen aus.
 - c. Wählen Sie aus der Liste „Ausführen als“ den Ausführungsbenutzer aus, d. h. den Benutzer, dem Sie den Client-Anmeldeinformationsfluss zuweisen. Salesforce verlangt vom Ausführungsbenutzer, dass er Zugriffstoken im Namen des Benutzers zurückgibt.
 - d. Wählen Sie Speichern.

Verwenden eines AWS CloudFormation Stacks zum Einrichten von Benachrichtigungen

In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie mithilfe von AWS CloudFormation Vorlagen EventBridge Benachrichtigungen in Echtzeit einrichten können. Die Schritte gelten nur für Version 3.0 und höher des AWS Partner CRM-Connectors.

Für AWS Partner CRM Connector Version 3.0 und höher können Sie eine CloudFormation Vorlage verwenden, um die AWS Komponenten für die EventBridge Amazon-Integration zu konfigurieren, oder Sie können die Komponenten manuell erstellen. Um sie zu verwenden CloudFormation, laden Sie die Vorlagen herunter von:

Themen

- [Finden Sie Ihre Domain-URL](#)
- [Den CloudFormation Stack verwenden](#)
- [Manuelles Erstellen von Benachrichtigungskomponenten](#)
- [Beispielregeln](#)

Finden Sie Ihre Domain-URL

Die CloudFormation Vorlage verwendet Ihre Domain-URL als einen der erforderlichen Parameter.

Um die URL zu finden

1. Melden Sie sich bei Salesforce an.
2. Geben Sie im Abschnitt Setup im Feld Schnellsuche den Text ein **my domain**.
3. Wählen Sie im linken Bereich unter Unternehmenseinstellungen den Link Meine Domain aus.
4. Kopieren Sie die Adresse in das Feld Aktuelle URL für meine Domain.

Note

Sie müssen das Präfix `https://` verwenden, wenn Sie die URL in die CloudFormation Vorlage eingeben.

Den CloudFormation Stack verwenden

Die Schritte in den folgenden Themen erläutern, wie Sie einen CloudFormation Stack erstellen und bereitstellen, der Benachrichtigungen in Echtzeit einrichtet.

1. Laden Sie die folgenden Vorlagen herunter:

Note

Sie stellen jede Vorlage separat bereit und befolgen für beide die gleichen Schritte.

- API-Integration in Partner Central: https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationcft_pcapi.json
 - (Optionale) Integration: /CFT_ .json AWS Marketplace [https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com APIDestination AWSMP](https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestination AWSMP)
2. Melden Sie sich in der AWS Konsole bei Ihrem AWS Marketplace Verkäuferkonto an und stellen Sie sicher, dass es in Nord-Virginia läuft. EventBridge ist nur in dieser Region tätig.
 3. Suchen Sie immer noch in der Konsole nach **cloudformation** und öffnen Sie dann die CloudFormation Konsole.
 4. Wählen Sie auf der Seite Stacks die Option Create Stack aus.
 5. Wählen Sie die Optionsfelder Eine vorhandene Vorlage auswählen und Eine Vorlagendatei hochladen aus.

6. Wählen Sie „Datei auswählen“, um die heruntergeladene Vorlage zu öffnen, und klicken Sie dann auf Weiter.
7. Geben Sie auf der Seite „Stack-Details angeben“ Folgendes ein:
 - Stackname — Geben Sie einen Namen für den Stack ein.
 - Client-ID — Geben Sie den Verbraucherschlüssel ein, den Sie sich bei der Erstellung der verbundenen App notiert haben.
 - Kundengeheimnis — Geben Sie das Verbrauchergeheimnis ein, das Sie sich bei der Erstellung der verbundenen App notiert haben.
 - Domain-URL — Verwenden Sie das folgende Format: **https://*domain_URL***.

Wenn Sie fertig sind, wählen Sie Weiter.

8. Scrollen Sie auf der Seite „Stack-Optionen konfigurieren“ bis zum Ende, aktivieren Sie das Kontrollkästchen Ich bestätige, dass AWS CloudFormation möglicherweise IAM-Ressourcen erstellt werden, und wählen Sie dann Weiter aus.
9. Wählen Sie Absenden aus.

Bei erfolgreicher Bereitstellung erstellen die Vorlagen das API-Ziel, die Verbindung, die Ereignisregeln und die Warteschlange für unzulässige Briefe.

Manuelles Erstellen von Benachrichtigungskomponenten

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie die Komponenten für EventBridge Benachrichtigungen manuell erstellen.

Themen

- [Erstellen Sie ein EventBridge Amazon-API-Ziel und eine Verbindung](#)
- [Eine EventBridge Regel erstellen und sie mit dem API-Ziel verbinden](#)
- [Änderungsset-Ereignisse erstellen](#)
- [Angebot erstellen | Veröffentlichte Ereignisse](#)
- [Opportunity-Ereignisse erstellen](#)
- [Arten von Ereignissen](#)
- [Beispielereignis](#)

Erstellen Sie ein EventBridge Amazon-API-Ziel und eine Verbindung

Um ein API-Ziel und eine Verbindung zu erstellen EventBridge, erstellen Sie ein API-Ziel, das eine neue Verbindung verwendet. In diesem Fall ist das API-Ziel ein REST-API-Aufruf an Salesforce, um ein Ereignis zu veröffentlichen. Die Verbindung enthält die Authentifizierungsinformationen für den API-Aufruf. Die Verbindung akzeptiert mehrere Autorisierungsmethoden.

Voraussetzungen

Um die OAuth Autorisierung für die API-Zielverbindung zu verwenden, erstellen Sie eine verbundene Anwendung in Salesforce. Folgen Sie dazu den Schritten [unter Konfigurieren einer verbundenen Anwendung für den OAuth 2.0-Client-Anmeldeinformationsfluss](#) in der Salesforce-Dokumentation. Sie verwenden den Consumer-Key und das Secret der verbundenen Anwendung für die API-Zielverbindung.

So erstellen Sie ein API-Ziel in der EventBridge Konsole:

- Folgen Sie den Schritten [unter API-Ziel erstellen](#) im EventBridge Amazon-Benutzerhandbuch.
- Richten Sie die Konfigurationen ein, die für Salesforce spezifisch sind.

Notieren Sie sich in Salesforce auf der Seite Meine Domäne unter Setup den Domainnamen Ihrer Organisation. Sie verwenden ihn, um das API-Ziel und die Verbindung in der EventBridge Konsole einzurichten. In den folgenden Schritten wird die Vorgehensweise erläutert.

Um das Ziel und die Verbindung zu erstellen

1. Öffnen Sie die EventBridge Konsole <https://console.aws.amazon.com/events/>unter und wählen Sie im linken Navigationsbereich API-Ziele aus.
2. Scrollen Sie nach unten zur Tabelle mit den API-Zielen und wählen Sie API-Ziel erstellen aus.

Die Seite „API-Ziel erstellen“ wird angezeigt.

3. Geben Sie die folgenden Informationen ein:
 - a. Ein Name für das API-Ziel. Sie können bis zu 64 Groß- oder Kleinbuchstaben, Zahlen, Punkte (.), Bindestriche (-) oder Unterstriche (_) verwenden.

Der Name muss für das Konto in der aktuellen Region eindeutig sein.

- b. (Optional) Geben Sie eine Beschreibung des API-Ziels ein.


- c. Verwenden Sie für den API-Zielendpunkt diese URL:**`https://my-salesforce-domain-name.my.salesforce.com/services/data/v58.0/subjects/event-api-name`**.
 - d. Wählen Sie für HTTP-Methode POST aus.
4. Wählen Sie unter Verbindungskonfiguration die Option Neue Verbindung erstellen aus und gehen Sie dann wie folgt vor:
- a. Geben Sie einen Namen und optional eine Beschreibung ein.
 - b. Wählen Sie als Zieltyp die Option Andere aus.
 - c. Wählen Sie OAuth Client-Anmeldeinformationen aus.
 - d. Akzeptieren Sie als Autorisierungsendpunkt den vorab ausgefüllten Endpunkt.

-ODER-

Wenn Sie eine Produktionsorganisation verwenden, ersetzen Sie den ausgefüllten Endpunkt durch diese URL:

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

- e. Wählen Sie für HTTP-Methode POST aus.
 - f. Geben Sie als Client-ID den Verbraucherschlüssel aus der verbundenen Anwendung in Salesforce ein.
 - g. Geben Sie für Client Secret den Consumer Secret aus der verbundenen Anwendung in Salesforce ein.
 - h. Fügen Sie die folgenden OAuth Werte hinzu:
 - Parameter: Feld „Körper“
 - Schlüssel: grant_type
 - Wert: client_credentials
5. Wählen Sie Erstellen aus.

 Note

Wenn Ihre Salesforce-Organisation die Multi-Faktor-Authentifizierung für den API-Zugriff verwendet, müssen Benutzer eine zweite Authentifizierungsherausforderung abschließen, um auf Salesforce zuzugreifen. APIs Weitere Informationen finden Sie [in der](#)

[Salesforce-Dokumentation unter Festlegen der Anmeldeanforderungen für die Multi-Faktor-Authentifizierung für den API-Zugriff.](#)

Nachdem Sie das API-Ziel erstellt haben, können Sie eine Regel erstellen, die das Ziel als Ziel verwendet.

Eine EventBridge Regel erstellen und sie mit dem API-Ziel verbinden

EventBridge Regeln leiten Ereignisse vom Event-Bus an das API-Ziel weiter, was dazu führt, dass ein REST-Aufruf ausgeführt wird, um ein Ereignis zurück in Salesforce zu veröffentlichen.

Weitere Informationen zu EventBridge Regeln finden Sie im [EventBridge Amazon-Benutzerhandbuch unter Erstellen von EventBridge Amazon-Regeln, die auf Ereignisse reagieren.](#)

Änderungsset-Ereignisse erstellen

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie Änderungsset-Ereignisse erstellen.

1. Wählen Sie in [Amazon EventBridge](#) Regeln aus.
2. Wählen Sie aus der Liste den gewünschten Event-Bus aus.
3. Wählen Sie im Abschnitt Rules (Regeln) die Option Create rule (Regel erstellen) aus.
4. Geben Sie einen Namen für die Regel ein und wählen Sie dann Weiter.
5. Wählen Sie unter Ereignismuster die Option Benutzerdefinierte Muster (JSON-Editor) aus und geben Sie den folgenden Filter ein. Sie können eine beliebige Kombination von Detailtypen verwenden.

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

Weitere Informationen zum Abgleich von Ereignismustern finden Sie in der AWS Dokumentation unter [Inhaltsfilterung in EventBridge Amazon-Ereignismustern.](#)

6. Wählen Sie Weiter aus.
7. Wählen Sie unter Ziele auswählen unter Ziel 1 die Option EventBridge API-Ziel aus.
8. Wählen Sie aus der Liste das API-Ziel aus, das Sie gerade erstellt haben.
9. Erweitern Sie Additional settings (Zusätzliche Einstellungen).
10. Wählen Sie unter Zieleingabe konfigurieren die Optionen Eingangstransformator und Eingangstransformator konfigurieren aus. Dadurch wird sichergestellt, dass nur die Salesforce-Ereignisfelder aus dem Detailbereich des ursprünglichen Ereignisses gesendet werden.

Der Eingabepfad muss wie folgt lauten:

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

Die Vorlage muss wie folgt aussehen:

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

11. Wählen Sie Weiter und dann Weiter.
12. Überprüfen Sie die Regel und wählen Sie dann Regel erstellen aus.

Note

Um Probleme mit einem API-Ziel zu beheben, können Sie die Amazon SQS SQS-Konsole verwenden, um dem Ziel eine Warteschlange für unzustellbare Briefe hinzuzufügen. Die Warteschlange empfängt Nachrichten, die nicht zugestellt werden konnten, sowie die Fehler. Von der Amazon SQS SQS-Konsole aus können Sie Nachrichten in der Warteschlange nach Fehlern abfragen. Weitere Informationen finden Sie [unter Verwenden von Warteschlangen mit unzustellbaren Nachrichten zur Verarbeitung nicht zugestellter Ereignisse in EventBridge Amazon SQS](#) und [Empfangen und Löschen einer Nachricht in Amazon SQS im Amazon SQS-Benutzerhandbuch](#).

Angebot erstellen | Veröffentlichte Ereignisse

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie Offer Released-Events erstellen.

1. Wählen Sie in der [EventBridgeAmazon-Konsole](#) Regeln aus.
2. Wählen Sie den gewünschten Event-Bus aus der Liste aus.
3. Wählen Sie im Abschnitt Rules (Regeln) die Option Create rule (Regel erstellen) aus.
4. Geben Sie einen Namen für Ihre Regel ein und wählen Sie dann Weiter.
5. Wählen Sie unter Ereignismuster die Option Benutzerdefinierte Muster (JSON-Editor) aus und geben Sie dann den folgenden Filter ein:

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

Weitere Informationen zum Abgleich von Ereignismustern finden Sie unter [Inhaltsfilterung in EventBridge Amazon-Ereignismustern](#) im EventBridge Amazon-Benutzerhandbuch.

6. Wählen Sie Weiter aus.
7. Wählen Sie unter Ziele auswählen unter Ziel 1 die Option EventBridge API-Ziel aus, öffnen Sie dann die Liste und wählen Sie das API-Ziel aus, das Sie gerade erstellt haben.
8. Erweitern Sie Additional settings (Zusätzliche Einstellungen).
9. Wählen Sie unter Zieleingang konfigurieren die Option Eingangstransformator aus und wählen Sie Eingangstransformator konfigurieren aus. Dieser Schritt verhindert, dass die Amazon-Ereignisfelder der obersten Ebene an Salesforce gesendet werden. Nur der Teil, der die Salesforce-Ereignisfelder aus dem Detailbereich des ursprünglichen Ereignisses enthält, wird gesendet.

Verwenden Sie den folgenden Eingabepfad:

```
{
  "Name": "$.detail-type",
  "awsapn__Account_Number__c": "$.account",
  "awsapn__EntityId__c": "$.detail.offer.id",
```

```

"awsapn__Manufacturer_Account_Id__c": "$.detail.manufacturer.accountId",
"awsapn__Product_Id__c": "$.detail.product.id",
"awsapn__Seller_Account_Id__c": "$.detail.sellerOfRecord.accountId"
}

```

Verwenden Sie die folgende Vorlage:

```

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

```

10. Wählen Sie Weiter und dann Weiter.

11. Überprüfen Sie die Regel und wählen Sie dann Regel erstellen aus.

Note

Um Fehler bei der Ausführung des API-Ziels zu beheben, fügen Sie dem Ziel eine Amazon SQS SQS-Warteschlange für unzustellbare Briefe hinzu. Die Warteschlange empfängt die Nachrichten, die nicht zugestellt werden konnten, zusammen mit den Fehlern. Anschließend können Sie die Nachrichten abfragen, um sich die Fehler anzusehen. Weitere Informationen finden Sie in der Dokumentation unter [Richtlinie zur Wiederholung von Ereignissen und Verwenden von Warteschlangen mit unerlaubten Nachrichten](#) und [Empfangen und Löschen von Nachrichten \(Konsole\)](#). AWS

Opportunity-Ereignisse erstellen

Opportunity-Ereignisse bieten Benachrichtigungen in Echtzeit über Änderungen des Status oder der Einzelheiten von Opportunities

Mit dem können Sie EventBridge Regeln auch programmgesteuert erstellen und verwalten. [AWS SDKs](#)

Arten von Ereignissen

In der folgenden Liste werden die Ereignistypen beschrieben, die generiert werden, wenn Partner mit Opportunities arbeiten. Über die Links gelangen Sie zur API-Dokumentation für jede Veranstaltung.

- [Opportunity erstellt](#): — Wird ausgelöst, wenn eine neue Opportunity erstellt wird.
- [Opportunity aktualisiert](#) — Wird ausgelöst, wenn eine Opportunity aktualisiert wird.
- [Einladung zum Engagement erstellt](#) — Wird ausgelöst, wenn eine Opportunity erstellt wird.
- [Einladung zum Engagement angenommen](#) — Wird ausgelöst, wenn ein Partner eine Einladung zur AWS Interaktion annimmt und damit sein Interesse an einer Zusammenarbeit AWS im Rahmen der Verkaufschance bestätigt.
- [Einladung zur Zusammenarbeit abgelehnt](#) — Wird ausgelöst, wenn eine Verkaufschance abgelehnt wird.

Beispielereignis

```
{
  "version": "1",
  "id": ""d1example-0c9c-4655-15bf-c5exampleb08",
  "source": "aws.partnercentral-selling",
  "detail-type": "Opportunity Created",
  "time": ""2023-10-28T13:31:05Z",
  "region": ""us-east-1",
  "account": ""123456789123",
  "detail": {
    "schemaVersion": "1",
    "catalog": "AWS",
    "opportunity": {
      "identifier": ""01234567",
      "url": "Partner Central Opportunity Page URL"
    }
  }
}
```

Beispielregeln

In der folgenden Tabelle sind Beispiele für EventBridge Regeln aufgeführt, die Sie für die im vorherigen Abschnitt aufgeführten Ereignisse verwenden können. Regeln leiten Ereignisse vom

Event-Bus an das API-Ziel weiter, was dazu führt, dass ein REST-Aufruf ausgeführt wird, um ein Ereignis zurück in Salesforce zu veröffentlichen.

Ereignistyp	Beispiel
Gelegenheit geschaffen	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail-type": ["Opportunity Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
Opportunity aktualisiert	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail-type": ["Opportunity Updated"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
Einladung zur Verlobung erstellt	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
Einladung zur Verlobung akzeptiert	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Accepted"],</pre>

Ereignistyp	Beispiel
Einladung zur Verlobung abgelehnt	<pre> "detail": { "catalog": ["AWS"] } </pre> <pre> { "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Rejected"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } } </pre>
Alle Ereignisse	<pre> { "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } } </pre>

Zuordnen von ACE-Objekten

Der CRM-Connector stellt die Seite mit den ACE-Zuordnungen bereit. Auf dieser Seite können Sie Objekte und Felder zwischen Ihrer Salesforce-Organisation und AWS Partner Network (APN) zuordnen.

In den folgenden Abschnitten wird erklärt, wie Objektzuordnungen erstellt werden.

Themen

- [Verwenden der Seite „ACE-Zuordnungen“](#)
- [Zuordnung mehrerer Objekte](#)
- [Zuordnung der Auswahllisten](#)
- [Zuordnung von ACE- und Salesforce-Objekten](#)

- [Synchronisieren Sie Protokolle und Berichte](#)

Verwenden der Seite „ACE-Zuordnungen“

AWS Partner Central bietet die folgenden Möglichkeiten, zur Seite mit den ACE-Zuordnungen zu navigieren:

- Suchen Sie im App Launcher nach AWS Partner CRM Connector und wählen Sie ihn aus.
- Wählen Sie die Registerkarte ACE Mappings.

-ODER-

Wählen Sie die Registerkarte „Geführte Einrichtung“ und wählen Sie im Abschnitt „Leads und Opportunities zuordnen“ die Option „Start“ oder „Überprüfen“ aus.

Verwenden Sie auf der Seite „ACE-Zuordnungen“ den linken Navigationsbereich, um zwischen Opportunity- und Lead-Mappings umzuschalten. Verwenden Sie die Objektauswahl, um das Quellobjekt für die Zuordnung von APN-Leads und Opportunities auszuwählen. Die Objektauswahl unterstützt die Zuordnung von Standard-Opportunities, Lead-Objekten und benutzerdefinierten Objekten. Verwenden Sie die Filter „Mapping-Ansicht“ und „Typansicht“, um zwischen zugewiesenen Feldern, Feldern ohne Zuordnung, Pflichtfeldern und optionalen Feldern umzuschalten.

Auf der Seite „ACE-Zuordnungen“ gibt die Spalte „AWS Felder“ für das Objekt die entsprechenden APN-Zielfelder an. Die Salesforce-Felder sind Quellfelder des ausgewählten Objekts in der Organisation des Partners. Salesforce-Felder werden so gefiltert, dass nur zutreffende Datentypen angezeigt werden, die in der Organisation verfügbar sind und dem entsprechenden APN-Feld zugeordnet werden können. Beispielsweise kann ein Textfeld in APN nur einem Textfeld (Zeichenfolge) in der Organisation des Partners zugeordnet werden.

Partner können eingehende Aktualisierungen zugeordneter Felder steuern, wenn sie nicht möchten, dass ein Feld vom APN aktualisiert wird. Stellen Sie dazu den Schalter Eingehende Updates aktivieren auf False ein.

Wählen Sie für die one-to-one Zuordnung das entsprechende Quellfeld aus und klicken Sie dann auf Speichern.

Zuordnung mehrerer Objekte

Die Zuordnung mehrerer Objekte ermöglicht es Partnern, AWS Felder einem primären Quellobjekt, z. B. einer Opportunity oder einem Lead, und den Salesforce-Objekten zuzuordnen, die sich auf die Primärquelle beziehen.

Note

Beachten Sie bei der Verwendung der Zuordnung mehrerer Objekte Folgendes:

- Wenn Sie das Account Salesforce-Objekt für multi-object-mapping mit einem Opportunity-Objekt verwenden, müssen Sie die [benutzerdefinierten Einstellungen Default Account in ACE](#) konfigurieren, um Opportunities zu erhalten.
- Wenn Sie eine Opportunity erhalten und diese einem anderen Objekt als dem ausgewählten Opportunity Objekt zuordnen, müssen Sie sicherstellen, dass Sie das zugehörige Objekt mit Ihrem Opportunity-Datensatz verknüpfen.

Wenn Sie beispielsweise zum ersten Mal eine AWS Empfehlung erhalten, hat die eingefügte Opportunity keinen Bezug zu Objekten, IDs es sei denn, Sie konfigurieren das Default Account in den benutzerdefinierten ACE-Einstellungen. Wenn Sie das Standardkonto konfigurieren, enthält die Empfehlung die Objekte der ausgewählten Opportunity oder IDs des ausgewählten Accounts. Andernfalls wird der zugeordnete Feldwert nicht eingefügt. In diesem Fall müssen Sie die Opportunity ändern, um die zugehörige Objekt-ID hinzuzufügen, und dann Synchronisieren mit AWS auswählen. Wenn AWS die Opportunity zurück an Salesforce gesendet wird, wird das Feld des zugewiesenen Objekts aktualisiert, da es einen Verweis auf die zugehörige ID des Objekts enthält.

- Wählen Sie in den benutzerdefinierten Einstellungen die Option Standardkonto klonen aus. Auf diese Weise können AWS Sie das Standardkonto bei Bedarf klonen, insbesondere wenn Sie Kontofelder Ihrem primären Objekt zuordnen.

Um verwandte Objekte zuzuordnen

1. Navigieren Sie in Salesforce zur Registerkarte „ACE-Zuordnungen“ und wählen Sie eine Opportunity oder einen Lead aus.
2. Wählen Sie in der Objektauswahl Ihr Quellobjekt aus.

Die Salesforce-Spalte „Felder“ wird angezeigt. Am Ende aller Felder, die verwandte Objekte enthalten, wird das Symbol > angezeigt.

3. Wählen Sie ein Symbol > aus, um die Liste der verwandten Objekte für dieses Feld zu erweitern.
4. Wählen Sie das Feld aus, das Sie dem AWS Feld zuordnen möchten.
5. Wählen Sie Speichern.

Zuordnung der Auswahllisten

Das Auswahllisten-Dialogfeld ermöglicht begrenzte und erweiterte Zuordnungen zwischen dem Auswahllistenfeld des Partners und APN. Die Seite „ACE-Zuordnungen“ verfügt auch über eine automatische Zuordnungsfunktion, wenn das bereitgestellte benutzerdefinierte ACE-Opportunity-Objekt verwendet wird. Weitere Informationen zu dem Objekt finden Sie weiter unten in [Verwenden Sie ein Salesforce-Standardobjekt oder ein benutzerdefiniertes Objekt](#) diesem Handbuch.

Wenn eine exakte Übereinstimmung zwischen den Feldwerten des Partners und dem APN gefunden wird, werden diese Werte automatisch zugeordnet. Mit der Option für die erweiterte Zuordnung können Partner einen einzelnen APN-Wert mehreren Quellen zuordnen, zusätzliche Zielzuordnungen konfigurieren und Standardzuordnungen festlegen.

Eingeschränkte Zuordnung

1. Wählen Sie auf der Seite „ACE-Zuordnungen“ ein Quellfeld und dann „Werte zuordnen“ aus.

Das Mapping-Dialogfeld wird angezeigt.

2. Wählen Sie für Schritt 1: Primäre APN-Werte entweder Auto Map oder den Salesforce-Wert für den entsprechenden ACE-Pipeline-Manager aus und wählen Sie dann Speichern aus.
3. Wiederholen Sie die Schritte 1 und 2 nach Bedarf, um alle Ihre ACE-Pipeline-Manager-Werte zuzuordnen.
4. Um das Zuordnungsdialogfeld zu schließen, wählen Sie Schließen.

Partner erhalten eine Bestätigungsnachricht, dass die Wertezuordnungen gespeichert wurden.

Erweiterte Zuordnung

1. Wenn derselbe Quellwert mehreren APN-Werten zugeordnet ist, fahren Sie mit der Zuordnung wie zuvor beschrieben fort.

2. Wählen Sie auf der Registerkarte Primäre APN-Werte dieselbe Wertzuordnung für mehrere APN-Werte aus.
3. Wenn in der Organisation des Partners nicht zugeordnete Werte vorhanden sind, können Sie auf der Registerkarte „Zusätzlicher APN-Wert“ weitere Werte dem APN zuordnen. Auf diese Weise können Partner sicherstellen, dass alle zutreffenden Werte in ihrer Organisation den entsprechenden APN-Werten zugeordnet sind.
4. Wenn ein einzelner Wert in der Organisation des Partners mehreren APN-Werten zugeordnet ist, verwenden Sie die Registerkarte Sekundäre APN-Werte, um den Standardwert für ausgehende Integrationen festzulegen.

Zuordnung von ACE- und Salesforce-Objekten

In den folgenden Abschnitten wird erklärt, wie benutzerdefinierte ACE- und Salesforce-Objekte in Objektzuordnungen zugeordnet werden.

Verwenden eines benutzerdefinierten AWS ACE-Opportunity-Objekts

Version 2.0 und höher des CRM-Connectors enthalten ein benutzerdefiniertes ACE-Opportunity-Objekt. Sie können das Objekt verwenden, um AWS Opportunities in Salesforce zu verwalten.

Wenn Sie das benutzerdefinierte Objekt auf der Seite „ACE-Zuordnungen“ verwenden, können Partner Felder automatisch AWS Salesforce-Feldern zuordnen. Darüber hinaus ist das benutzerdefinierte Opportunity-Objekt auf das neue ACE-Datenmodell abgestimmt und verfügt über in die Benutzeroberfläche integrierte Validierungen, die Benutzern helfen, neue Opportunities einzureichen.

Gehen Sie wie folgt vor, um ein benutzerdefiniertes ACE-Opportunity-Objekt zu verwenden:

1. Navigieren Sie in Salesforce zur Seite mit den ACE-Zuordnungen und wählen Sie im linken Navigationsbereich Opportunity aus.
2. Wählen Sie unter Object Selector die Option ACE Opportunity aus.
3. Um Salesforce-Felder AWS Feldern zuzuordnen, wählen Sie die Schaltfläche „ACE-Objekt automatisch zuordnen“.

Verwenden Sie ein Salesforce-Standardobjekt oder ein benutzerdefiniertes Objekt

Partner können das Salesforce-Standard-Opportunity-Objekt oder ihr eigenes benutzerdefiniertes Opportunity-Objekt verwenden. Um Fehler bei der ACE-Synchronisierung zu vermeiden, stellen Sie

sicher, dass das benutzerdefinierte Opportunity-Objekt alle relevanten ACE-Pflichtfelder oder bedingt Pflichtfelder enthält. Der Datentyp des zugewiesenen AWS Felds muss derselbe Datentyp sein wie das Salesforce-Feld, das im benutzerdefinierten Objekt erstellt wurde. Wenn der Datentyp nicht übereinstimmt, wird das Feld nicht auf dem ACE-Zuordnungsbildschirm angezeigt. Beispielsweise `customerCompanyName` kann das Textfeld nur einem Textfeld (Zeichenfolge) im standardmäßigen oder benutzerdefinierten Opportunity-Objekt zugeordnet werden. Die erforderlichen Datentypen finden Sie in den ACE-Opportunity-Feldern.

Gehen Sie wie folgt vor, um ein Salesforce-Standardobjekt oder ein benutzerdefiniertes Objekt zu verwenden:

1. Navigieren Sie zur Seite mit den ACE-Zuordnungen und wählen Sie im linken Navigationsbereich Opportunity aus.
2. Wählen Sie unter Object Selector Ihr Objekt aus.
3. Vervollständigen Sie die Zuordnung, indem Sie die erforderlichen Salesforce-Felder anhand der entsprechenden AWS Felder auswählen und dann Speichern auswählen.

Note

Die Funktion „Automatische Zuordnung“ ist nur für benutzerdefinierte ACE-Opportunity-Objekte verfügbar.

Synchronisieren Sie Protokolle und Berichte

In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie Synchronisierungsprotokolle und Berichte in der AWS Partner CRM-Connector-App verwenden. In den Themen werden auch die Protokoll- und Berichtstypen sowie die darin enthaltenen Daten aufgeführt.

Themen

- [Synchronisieren Sie Protokolle](#)
- [Berichte](#)

Synchronisieren Sie Protokolle

In der Connector-App wird auf der Registerkarte Sync Log der Status der Synchronisationsdatensätze für eingehende und ausgehende APN-Synchronisierung angezeigt.

Sie verwenden die Registerkarte, um eine erfolgreiche Synchronisierung zu überprüfen und Synchronisierungsfehler zu beheben.

Verwenden Sie die enthaltenen Listenansichten, um zwischen eingehenden und ausgehenden Synchronisationsprotokollen umzuschalten.

- Orchestrierung eingehender Nachrichten — Gibt den Job an, der nach verfügbaren eingehenden Datensätzen vom APN sucht.
- Inbound Orchestration Record Retrieval — Gibt den Job an, der ausstehende eingehende Datensätze aus APN aufnimmt und verarbeitet.
- Outbound Orchestration — Gibt den Job an, der ausstehende ausgehende Transaktionen von Ihrer Organisation an APN sendet.

Auf der Datensatzseite des Synchronisierungsprotokolls werden der Status des Synchronisierungsauftrags, die Anzahl der Datensätze in der Payload, die Anzahl der erfolgreich verarbeiteten Datensätze und die Anzahl der fehlerhaften Datensätze angezeigt.

Die zugehörigen Synchronisierungsprotokolldetails zeigen die einzelnen Datensatzdetails, die im Rahmen des Synchronisierungsauftrags verarbeitet wurden, sowie deren individuellen Status. In den folgenden Tabellen werden die einzelnen Protokolldateitypen und ihre zugehörigen Inhalte erläutert.

Typen von Protokollen

Zweck	Definition
Abrufen ausgehender Dateien	Wird erstellt, wenn der ausgehende Job auf der Grundlage der Häufigkeit ausgeführt wird und ob ein neuer Satz ausstehender Datensätze synchronisiert werden muss. AWS Protokolle werden nur erstellt, wenn Datensätze der folgenden Filterspezifikation für die ausgehende Synchronisierung entsprechen müssen: Updates for AWS ist true und ist Null oder Last Sync Date steht vor und steht vor Last Modified Date und Last Sync Date Last Modified By steht für den

Zweck	Definition
	Benutzer, der die Synchronisierungsaufträge geplant hat.
Abrufen eingehender Dateien	Erstellt auf der Grundlage Ihres Zeitplans für die eingehende Synchronisierung. Das Protokoll listet die Callouts auf, die nach ausstehenden eingehenden Transaktionen von suchen. AWS
Abrufen von eingehenden Datensätzen	Wird nur erstellt, wenn der übergeordnete Job zum Abrufen eingehender Dateien ausstehen de eingehende Transaktionen von identifiziert. AWS Das Protokoll enthält die Details der Datei, aus AWS der die Opportunity- oder Lead-Datensätze stammen.

Ergebnisse des Abrufs ausgehender Dateien

Richtung	Zweck	Status	Definition
Von AWS	Abrufen eingehender Dateien	API Success	Ein Listenaufruf für den Bucket war erfolgreich. Der Aufruf überprüft e, ob ausstehende eingehende Datensätze vorhanden sind, die verarbeitet werden müssen.
Von AWS	Abrufen eingehender Dateien	Error	Der Listenaufruf ist fehlgeschlagen, in der Regel aufgrund ungültiger Anmeldein

Richtung	Zweck	Status	Definition
			formationen oder eines Berechtigungsproblems.

Ergebnisse des Abrufs eingehender Dateien

Richtung	Zweck	Status	Definition
Von AWS	Abrufen von eingehenden Datensätzen	API success	Es wurde ein get Aufruf getätigt, um die im Inbound File Retrieval Vorgang aufgelistete Datei abzurufen, falls eine oder mehrere Dateien vorhanden sind und auf ihre Verarbeitung warten.
Von AWS	Abrufen von eingehenden Datensätzen	Partial	Die Datei wurde abgerufen, aber die Verarbeitung einiger Datensätze schlug fehl. Überprüfen Sie das Synchronisierungsprotokoll, um den Fehler zu beheben.
Von AWS	Abrufen von eingehenden Datensätzen	Error	Die Verarbeitung aller Datensätze ist aus einem der folgenden Gründe fehlgeschlagen:

Richtung	Zweck	Status	Definition
			<ul style="list-style-type: none"> • Ein Verbindungsfehler hat den Dateiabruf verhindert. • Die Datei wurde abgerufen, aber keiner der Datensätze in der Datei konnte in Ihr Salesforce-Objekt geschrieben werden, was in der Regel auf ein Überprüfungs- oder Berechtigungsproblem zurückzuführen ist.
Von AWS	Abrufen von eingehenden Datensätzen	API success	Wenn eine oder mehrere Dateien vorhanden sind und auf ihre Verarbeitung warten, wird ein get Aufruf ausgeführt, um die aufgelistete Datei aus dem Vorgang abzurufen. Inbound File Retrieval

Richtung	Zweck	Status	Definition
Von AWS	Abrufen von eingehenden Datensätzen	Partial	Die Datei wurde abgerufen, aber die Verarbeitung einiger Datensätze schlug fehl. Überprüfen Sie das Synchronisierungsprotokoll, um den Fehler zu beheben.
Von AWS	Abrufen von eingehenden Datensätzen	Error	Die Verarbeitung aller Datensätze ist aus einem der folgenden Gründe fehlgeschlagen: <ul style="list-style-type: none"> • Ein Verbindungsfehler verhinderte den Dateiabruf. • Die Datei wurde abgerufen, aber keiner der Datensätze in der Datei konnte in Ihr Salesforce-Objekt geschrieben werden, was höchstwahrscheinlich auf ein Überprüfungs- oder Berechtigungsproblem zurückzuführen ist.

Richtung	Zweck	Status	Definition
Von AWS	Abrufen von eingehenden Datensätzen	Processed	Die Verarbeitung war erfolgreich, und die Datensätze wurden in Ihr zugeordnetes Objekt eingefügt.

Berichte

Das AWS Partner CRM-Connector-Paket enthält Berichte, mit denen Sie den Status der Synchronisation zwischen Ihrer Organisation und APN verfolgen können.

Um Berichte für die Synchronisation anzuzeigen

1. Wählen Sie in der AWS Partner CRM-Connector-App die Registerkarte Berichte aus.
2. Wählen Sie Alle Ordner und dann AWS Partner CRM-Connector.

Zu den verfügbaren Berichten gehören die folgenden:

- Logs zur eingehenden Synchronisierung — Fehler werden bei der `Error: Inbound` Synchronisation nach Tagen aufgezeichnet.
- Logs zur eingehenden Synchronisierung — bei der `Success: Inbound` Synchronisation werden Erfolge pro Tag aufgezeichnet.
- Logs zur ausgehenden Synchronisierung — bei der `Error: Outbound` Synchronisation werden Fehler pro Tag aufgezeichnet.
- Logs für ausgehende Synchronisationen — bei der `Success: Outbound` Synchronisation werden Erfolge pro Tag aufgezeichnet.
- Zusammenfassung der Synchronisation — Zusammenfassung der eingehenden und ausgehenden Synchronisierungsaufträge nach Tagen.

Konfiguration des CRM-Connectors

Note

Bei den Themen in diesem Abschnitt wird davon ausgegangen, dass Sie die Voraussetzungen für eine AWS Partner Central-Integration, eine AWS Marketplace-Integration oder beides erfüllt haben. Weitere Informationen finden Sie unter [Voraussetzungen für die Integration](#) und weiter [Erste Schritte](#) oben in diesem Handbuch.

Nachdem Sie den Connector installiert haben, konfigurieren Sie ihn so, dass er mit den folgenden Arten von CRM-Integrationen und AWS -Diensten funktioniert:

- Eine API-Integration von AWS Partner Central
- Ein CRM mit Amazon S3 S3-Integration, aber nur, wenn Sie die Integration vor 2024 erstellt haben
- AWS Marketplace

Die Konfigurationen ermöglichen Ihnen die Verwendung von Salesforce mit Partner Central und AWS Marketplace. In den folgenden Themen wird erklärt, wie der CRM-Connector konfiguriert wird.

Themen

- [Verwenden Sie die geführte Einrichtung](#)
- [Konfiguration des Connectors für eine Partner Central API-Integration](#)
- [Konfiguration des Connectors für AWS Marketplace](#)
- [Berechtigungssätze für Personas for CRM Connector](#)

Verwenden Sie die geführte Einrichtung

Sie verwenden immer Salesforce, um den CRM-Connector zu konfigurieren, und beginnen mit der Registerkarte „Geführte Einrichtung“. In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie den Tab starten:

Um den Tab zu starten

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Salesforce an.
2. Suchen Sie im App Launcher nach AWS Partner CRM Connector und wählen Sie ihn aus.

3. Wählen Sie die Registerkarte AWS Guided Setup.

Konfiguration des Connectors für eine Partner Central API-Integration

In den folgenden Abschnitten wird erklärt, wie der CRM-Connector für die Verwendung mit AWS Partner Central konfiguriert wird APIs.

Um Opportunities in Salesforce zu erstellen und zu verwalten, konfigurieren Sie den CRM-Connector für die Verwendung mit einer Partner Central-API-Integration.

Note

Für die Verwaltung von Leads ist ein früheres CRM mit Amazon S3 S3-Integration erforderlich. Weitere Informationen finden Sie weiter [Konfiguration des Connectors für ein CRM mit Amazon S3 S3-Integration](#) unten in diesem Handbuch.

Themen

- [Details zur Verbindungsauthentifizierung eingeben](#)
- [Eingabe der Systemeinstellungen](#)
- [Testen der -Verbindung](#)
- [Flow-Vorlagen verwenden](#)

Details zur Verbindungsauthentifizierung eingeben

Partner starten den Integrationsprozess, indem sie die Details eingeben, die für die Verbindung zum Vertriebsendpunkt von Partner Central erforderlich sind. Folgen Sie den einzelnen Schritten in der angegebenen Reihenfolge und schließen Sie jeden Satz ab, bevor Sie mit dem nächsten Schritt fortfahren.

Um Details zur Verbindungsauthentifizierung einzugeben

1. Öffnen Sie in Salesforce die Registerkarte „AWS Geführte Einrichtung“. Informationen zum Öffnen dieser Registerkarte finden Sie weiter [Verwenden Sie die geführte Einrichtung](#) oben in diesem Handbuch.
2. Erweitern Sie Schritt 1: AWS Verbindungsauthentifizierungsdetails und wählen Sie Start.
3. Wählen Sie auf der Seite Benannte Anmeldeinformationen zuvor die Option Neu aus.

4. Geben Sie im Formular Neue benannte Anmeldeinformationen die Werte aus der folgenden Tabelle ein.

Feld	Wert
Label (Bezeichnung)	AWS Partner Central-API
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api .aws
Identitätstyp	Benannter Schulleiter
Authentifizierungsprotokoll	AWS Signatur Version 4
AWS Zugriffsschlüssel-ID	Cloud-Ops stellt die ID während der erforderlichen Schritte bereit
AWS Geheimer Zugriffsschlüssel	Cloud-Ops stellt den Zugriffsschlüssel während der erforderlichen Schritte bereit
AWS Region	us-east-1
AWS Service nicht zulässig	Partner-Central-Selling
Autorisierungsheader generieren	checked
Erlaube das Zusammenführen von Feldern im HTTP-Header	checked
Erlaubt das Zusammenführen von Feldern im HTTP-Hauptteil	ungeprüft

5. Wählen Sie Speichern.
6. Kehren Sie zur AWS Guided-Setup-Seite zurück. Wählen Sie im Abschnitt Authentifizierungsdetails die Option Überprüfen und bestätigen Sie die Anmeldeinformationen.

Eingabe der Systemeinstellungen

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie die richtigen Systemkonfigurationseinstellungen für die Integration eingeben.

1. Öffnen Sie in Salesforce die Registerkarte „AWS Geführte Einrichtung“. Informationen zum Öffnen dieser Registerkarte finden Sie weiter [Verwenden Sie die geführte Einrichtung](#) oben in diesem Handbuch.
2. Erweitern Sie Schritt 2: Systemkonfigurationseinstellungen und wählen Sie Start.
3. Suchen Sie nach den Einstellungen des AWS Partner CRM Connectors und wählen Sie Verwalten aus.
4. Wählen Sie Neu und geben Sie dann die Werte aus der folgenden Tabelle ein.

Benutzerdefiniertes Einstellungsfeld	Zweck
Name	Das Feld wird nicht verwendet, aber da es erforderlich ist, können Sie es auf einen beliebigen Wert setzen.
Standardkonto	Eine 18-stellige Datensatz-ID des Standardkontos, die verwendet wird, wenn Standard-Opportunities als Zielobjekt in Salesforce verwendet werden. Da AccountID für Standard-Opportunities erforderlich ist, ermöglicht das Standardkontofeld, dass neue eingehende Opportunities von AWS mit einem Standardkonto verknüpft werden. Dabei kann es sich um einen beliebigen Accountdatensatz in Ihrer Salesforce-Organisation handeln, auf den der Integrationsbenutzer über die Freigabeeinstellungen Zugriff hat.
Neues Konto aus dem Standardkonto erstellen	Diese Einstellung ermöglicht es dem Connector, ein neues Konto auf der Grundlage des vom Partner bereitgestellten Standardkontos zu erstellen. Wenn diese Option aktiviert ist, ermöglicht sie die dynamische Kontoerstellung während des Integrationsprozesses, wodurch sichergestellt wird, dass neue Opportunities oder Engagements den entsprechenden

Benutzerdefiniertes Einstellungsfeld	Zweck
	Kontodatenätzen zugeordnet werden können, auch wenn das genaue Konto im Zielsystem nicht vorhanden ist.
Standard-Opportunity	Diese Option speichert die 18-stellige Datensatz-ID einer Standard-Opportunity zur Verwendung als Vorlage. Für Partner, die Standard-Opportunity und andere benutzerdefinierte Objekte als ACE-Opportunity verwenden, ermöglicht der Standarddatensatz dem Connector, neue Opportunities oder AWS Empfehlungsprojekte zu klonen und zu erstellen und gleichzeitig potenzielle Probleme im Feld zu umgehen. Der Connector kloniert diesen Standarddatensatz, fügt neue Feldwerte aus den eingehenden Daten an und erstellt einen neuen Opportunity-Datensatz. Diese Methode integriert Datendaten mit benutzerdefinierten Opportunity-Objekten oder eindeutigen Feldanforderungen.
PC-API-Sandbox aktiviert	Wählen Sie diese Option, damit Partner den Connector mit der AWS Partner Central-API testen können. Wenn diese Option ausgewählt ist, können Benutzer Testmöglichkeiten erstellen, die an die AWS Sandbox-API gesendet werden.

5. Wählen Sie Speichern.
6. Kehren Sie zur Seite mit AWS Anleitung zur Einrichtung zurück. Wählen Sie im Abschnitt Authentifizierungsdetails die Option Überprüfen und bestätigen Sie die Anmeldeinformationen.

Testen der -Verbindung

Stellen Sie vor dem Testen der Verbindung sicher, dass Sie alle oben genannten Schritte ausgeführt haben.

Um die AWS Partner Central API-Verbindung zu testen

1. Erweitern Sie Schritt 4: Testkonfiguration für die Partner Central API-Integration.
2. Wählen Sie Test aus.

Wenn die Verbindung erfolgreich hergestellt werden kann, erhalten Sie eine Bestätigungsnachricht.

Flow-Vorlagen verwenden

Flow-Vorlagen sind vorgefertigte Salesforce-Flows, die Salesforce mithilfe der API-Integrationsmethode von AWS Partner Central in AWS Partner Central integrieren. Diese Vorlagen umfassen Konfigurationen für Datensynchronisierung, Feldzuweisung und Fehlerbehandlung.

Verfügbare Vorlagen

Vereinheitlichte Standard-ACE Opportunity Sync Flow-Vorlage

Die Flow-Vorlage Unified Standard-ACE Opportunity Sync ordnet Salesforce-Standard-Opportunity-Felder den ACE-Opportunity-Feldern zu, konvertiert Bundesland- und Länderformate und verhindert doppelte Einträge. Sie enthält Standardwerte für Pflichtfelder.

- Umsatz, Abschlussdaten und nächste Schritte werden zwischen Salesforce und AWS Partner Central synchronisiert.
- Standardmäßig wird die Synchronisation ausgelöst, wenn der Opportunity-Beschreibung „Create ACE“ hinzugefügt wird. Sie können diesen Auslösemechanismus ändern, indem Sie ein Kontrollkästchen oder eine Schaltfläche verwenden.
- Diese Vorlage bietet eine Grundlage für die Entwicklung von Abläufen, die Ihren Geschäftsanforderungen und Feldzuordnungen entsprechen.
- Diese Vorlage ist nur für die API-Integration von AWS Partner Central vorgesehen und nicht mit anderen Integrationsmethoden kompatibel.

Suchen Sie nach dieser Vorlage in Salesforce Flow Builder, indem Sie nach „Unified Standard-ACE Opportunity Sync Flow-Vorlage“ suchen.

Voraussetzungen

Für diese Vorlage ist eine aktive API-Integration von AWS Partner Central erforderlich. Sie müssen über die entsprechenden Berechtigungen in Salesforce und über konfigurierte Felder in beiden Systemen verfügen. Es wird empfohlen, mit Salesforce Flow und der AWS Partner Central API vertraut zu sein.

Zugreifen auf die Vorlage

So finden Sie die Flow-Vorlage:

1. Wählen Sie in Ihrer Salesforce-Organisation Setup aus.
2. Suchen Sie nach Flows.
3. Suchen Sie auf der Flows-Seite nach der Vorlage „Unified Standard-ACE Opportunity Sync Flow“.

Erstellen Sie eine Kopie der Vorlage, um sie an Ihre Anforderungen anzupassen. Testen Sie die Änderungen in einer Sandbox-Umgebung, bevor Sie sie in der Produktion einsetzen.

Schlüsselfunktionen

Die Vorlage umfasst die Feldzuweisung zwischen den Objekten „Standard Opportunity“ und „ACE Opportunity“, die Formatkonvertierung nach Bundesland und Land sowie die Vermeidung doppelter Einträge. Sie können benutzerdefinierte Auslöser und die Standardwertbehandlung für Pflichtfelder konfigurieren.

Überlegungen zur Implementierung

- Halten Sie sich beim Anpassen von Flow-Vorlagen an bewährte Methoden.
- Testen Sie die Änderungen und berücksichtigen Sie die Auswirkungen auf bestehende Prozesse.
- Zu den üblichen Anpassungen gehören das Hinzufügen von benutzerdefinierten Feldern oder das Anpassen von Auslösemechanismen.
- Testen Sie vor der Bereitstellung in der Produktionsumgebung gründlich in einer Sandbox-Umgebung.
- Berücksichtigen Sie beim Umgang mit großen Datenmengen oder komplexer Geschäftslogik die Auswirkungen auf die Leistung.

Konfiguration des Connectors für AWS Marketplace

Note

Bei den Themen in diesem Abschnitt wird davon ausgegangen, dass Sie die Voraussetzungen für eine AWS Partner Central-Integration, eine AWS Marketplace-Integration oder beides erfüllt haben. Weitere Informationen finden Sie unter [Voraussetzungen für die Integration](#) und weiter [Erste Schritte](#) oben in diesem Handbuch.

Sie können den CRM-Konnektor so konfigurieren, dass er eine Verbindung zu mehreren AWS Verkäuferkonten herstellt und Salesforce mit verschiedenen AWS Marketplace Funktionen integrieren. In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie den Connector für die Verwendung mit konfigurieren AWS Marketplace.

Weitere Informationen zu AWS Marketplace finden Sie unter [Was ist AWS Marketplace?](#) im AWS Marketplace Benutzerhandbuch. Weitere Informationen zu den AWS Marketplace Funktionen, die der CRM-Connector unterstützt, finden Sie unter [the section called "AWS Marketplace features"](#).

Note

Verwenden Sie die Registerkarte „AWS Geführte Einrichtung“ in Salesforce, um die folgenden Aufgaben auszuführen. Informationen zur Verwendung dieser Registerkarte finden Sie weiter [Verwenden Sie die geführte Einrichtung](#) oben in diesem Handbuch.


Themen

- [Einrichtung eines AWS Verkäuferkontos](#)
- [Eingabe der Systemkonfigurationseinstellungen](#)
- [Eingabe benutzerdefinierter Einstellungen](#)

Einrichtung eines AWS Verkäuferkontos

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie AWS Verkäuferkonten in den CRM-Connector integrieren.

1. Erweitern Sie in Salesforce auf der [Registerkarte Geführte Einrichtung](#) die Option Schritt 1: Zugriff auf das AWS Marketplace Management Portal (AMMP) einrichten und wählen Sie Start aus.
2. Wählen Sie auf der Seite „Benannte Anmeldeinformationen“ die Option „Vorher neu“ aus.
3. Geben Sie im Formular Neue benannte Anmeldeinformationen die Werte aus der folgenden Tabelle ein.

 Note

Verwenden Sie für *unique_account_prefix* einen Deskriptor für das AWS Konto, z. B. SellerA; SellerB. Beispiel, **AWS_SELLER_CATALOG_sellerA**. Verwenden Sie immer dasselbe Präfix für die angegebenen Anmeldeinformationen, die sich auf das Verkäuferkonto beziehen. AWS

Feld	Wert
Label (Bezeichnung)	AWS VERKÄUFERKATALOG
Name	AWS_SELLER_KATALOG_ <i>unique_account_prefix</i>
URL	https://catalog.marketplace.us-east-1.amazonaws.com
Identitätstyp	Benannter Schulleiter
Authentifizierungsprotokoll	AWS Signatur Version 4
AWS Zugriffsschlüssel-ID	Die ID des Zugriffsschlüssels des IAM-Benutzers
AWS Geheimer Zugriffsschlüssel	Der geheime Zugriffsschlüssel des IAM-Benutzers
AWS Region	us-east-1
AWS Service nicht zulässig	aws-marketplace

Feld	Wert
Autorisierungsheader generieren	checked
Erlaube das Zusammenführen von Feldern im HTTP-Header	checked
Erlaubt das Zusammenführen von Feldern im HTTP-Hauptteil	ungeprüft

4. Wählen Sie Speichern.
5. Kehren Sie zur AWS Guided-Setup-Seite zurück. Wählen Sie im Abschnitt Authentifizierungsdetails die Option Überprüfen und bestätigen Sie die Anmeldeinformationen.

Wiederholen Sie die obigen Schritte für jeden Typ der in der folgenden Tabelle aufgelisteten Named Credentials. Verwenden Sie die Werte in der Tabelle unten, um die entsprechenden Werte in Schritt 3 oben zu ersetzen

Benanntes Etikett für Anmeldeinformationen	Benannter Name der Anmeldeinformationen	API-Endpunkt	AWS Region	AWS Service nicht zulässig
AWS VERKÄUFER Amazon S3	AWS_SELLER_S3_ <i>unique_account_prefix</i>	https://s3.amazonaws.com/	us-east-1	S3
AWS VERKÄUFER AWS STS	AWS_SELLER_STS_ <i>unique_account_prefix</i>	https://sts.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sts
AWS VERKÄUFER Amazon SQS	AWS_SELLER_SQS_ <i>unique_ac</i>	https://sqs.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sqs

Benanntes Etikett für Anmeldeinformationen	Benannter Name der Anmeldeinformationen	API-Endpunkt	AWS Region	AWS Service nicht zulässig
	<i>count_pre fix</i>			
AWS VEREINBARUNG MIT DEM VERKÄUFER	AWS_SELLER_VEREINBARUNG_ <i>unique_ac count_pre fix</i>	https:// agreement- marketplace.us- east-1.amaz onaws.com/	us-east-1	aws-marketplace

Wiederholen Sie die obigen Schritte für jedes AWS Verkäuferkonto, das Sie zur Integration hinzufügen möchten. AWS Marketplace


Gehen Sie nach dem Onboarding der genannten Anmeldeinformationen in der AWS Partner CRM Connector-App zum Tab AWS Konten und führen Sie die Schritte in den nächsten Abschnitten aus.

Eingabe der Systemkonfigurationseinstellungen

Nachdem Sie ein AWS Verkäuferkonto eingerichtet haben, geben Sie mehrere Systemeinstellungen ein. Dazu gehen Sie wie folgt vor:

1. Erweitern Sie in Salesforce auf der [Registerkarte Geführte Einrichtung](#) die Option Schritt 2: Systemkonfigurationseinstellungen abschließen und wählen Sie Überprüfen aus.
2. Suchen Sie auf der Seite Benutzerdefinierte Einstellungen nach den AWS Marketplace Integrationseinstellungen und wählen Sie Verwalten aus.
3. Wählen Sie Bearbeiten, um Standardwerte auf Organisationsebene hinzuzufügen, und geben Sie dann die erforderlichen Werte aus der folgenden Tabelle ein.

Name der Einstellung	Standardwert	Beschreibung
AWS Vorsignierter URL-Rollenname	NULL	Die IAM-Rolle im Verkäuferkonto, mit der die Amazon

Name der Einstellung	Standardwert	Beschreibung
		S3 S3-URL für die benutzerdefinierte EULA, die mit der Katalog-API verwendet wird, vorab signiert wurde. AWS Marketplace
Verkäuferkonto zur Käuferliste hinzufügen	FALSE	Ermöglicht das Hinzufügen des Verkäuferkontos zur Käuferliste, sodass Sie das private Angebot in Ihrem Konto einsehen können, ähnlich wie es ein Käufer sehen würde.
Name der Amazon Simple Queue Service-Warteschlange	NULL	Amazon SQS SQS-Warteschlange, die verwendet wurde, um das Amazon Simple Notification Service-Thema zum Abrufen von Benachrichtigungen über das private Angebot zu abonnieren.
		<div data-bbox="1089 1262 1508 1717" style="border: 1px solid #add8e6; border-radius: 10px; padding: 10px;"> <p> Note</p> <p>Der Connector erfordert, dass alle integrierten AWS Konten denselben SQS-Warteschlangenamen verwenden.</p> </div>
Nehmen Sie an Partnerprogrammen teil	FALSE	

Name der Einstellung	Standardwert	Beschreibung
Log_All_Outbound_Requests	FALSE	Ermöglicht die Protokollierung ausgehender API-Aufrufe über den Connector.
Protokollebene	ERROR	Gibt die Protokollierungsstufe für Protokolle ausgehender Anfragen an.
Aufbewahrung von Benachrichtigungen		
ARN-Präfix für SNS-Themen		
Aufbewahrung von Synchronisationsprotokollen	NULL	Konfigurieren Sie die Aufbewahrungsdauer für das Synchronisationsprotokoll in Tagen. Es werden 10 bis 90 Tage empfohlen.

4. Wählen Sie Speichern.

Eingabe benutzerdefinierter Einstellungen

Nachdem Sie die Systemkonfigurationseinstellungen eingegeben haben, geben Sie die Einstellungen für den Amazon S3 S3-Bucket ein, der zum Hochladen und Speichern von benutzerdefinierten Daten verwendet wird EULAs.

1. Kehren Sie in Salesforce auf der [Registerkarte Guided Setup](#) zur Seite Benutzerdefinierte Einstellungen zurück, suchen Sie nach S3 Bucket Settings und wählen Sie Verwalten aus.
2. Wählen Sie New (Neu).
3. Geben Sie Werte für die folgenden Einstellungen ein.

Name der Einstellung	Standardwert	Beschreibung
Name	N/A	Geben Sie ein eindeutiges Kontopräfix an. Der Name

Name der Einstellung	Standardwert	Beschreibung
		der Amazon S3 S3-Einstellung. Dieser Name sollte mit dem AWS Kontonamen in der AWS Kontentabelle identisch sein.
Name des Amazon S3 S3-Buckets	N/A	Der Name des Amazon S3 S3-Buckets, der die benutzerdefinierte EULA speichert.
Amazon S3 S3-Bucket-Präfix	N/A	Präfix des Amazon S3 S3-Buckets, in dem die benutzerdefinierte EULA gespeichert ist.

4. Wählen Sie Speichern.
5. Wiederholen Sie für jedes konfigurierte AWS Verkäuferkonto die Schritte 2 bis 4, um die Amazon S3 S3-Einstellungen hinzuzufügen.

Berechtigungssätze für Personas for CRM Connector

Nachdem Sie den AWS-Partner-CRM-Connector installiert und konfiguriert haben, weisen Sie Salesforce-Benutzer einer oder mehreren Personas in einem Berechtigungssatz zu, einer Sammlung von Einstellungen und Berechtigungen, die den Zugriff auf verschiedene Tools und Funktionen ermöglichen. In den folgenden Themen sind die verfügbaren Personas aufgeführt und beschrieben.

Weitere Informationen zum Zuweisen von Salesforce-Benutzern zu Berechtigungssätzen finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter [Verwalten von Zuweisungen von Berechtigungssätzen](#).

Themen

- [AWS Partner Network Berechtigungssätze](#)
- [AWS Marketplace Berechtigungssätze](#)
- [Registerkarten und Berechtigungssätze für CRM-Konnektoren](#)

AWS Partner Network Berechtigungssätze

Der CRM-Konnektor unterstützt die folgenden primären AWS Partner Network Personas:

Themen

- [Geschäftsadministrator \(APN Business Administrator\)](#)
- [Integrationsbenutzer \(APN-Integrationsbenutzer\)](#)
- [Geschäftsbenutzer \(APN-Geschäftsbenutzer\)](#)
- [Erteilen von Berechtigungen zum Anzeigen von Berichten](#)
- [Flow-Benutzer aktivieren](#)

Geschäftsadministrator (APN Business Administrator)

- Weisen Sie die Konfiguration und Zuordnung von Datensätzen einem Systemadministrator oder einem Geschäftsadministrator zu.
- Gewährt vollen Zugriff auf die Salesforce AWS Partner Network CRM-Verwaltungsanwendung.
- Kann Feldzuordnungen erstellen, anzeigen und bearbeiten.
- Kann alle Detaildatensätze des Synchronisierungsprotokolls anzeigen.
- Erlaubt dem Benutzer nicht, eine Integration zu planen, sondern nur Konfigurationen einzurichten.
- Bietet keinen Zugriff auf das zentrale Salesforce-Setup.
- Für einige Einstellungen in Salesforce ist zusätzlicher Zugriff erforderlich. Insbesondere benannte Anmeldeinformationen und benutzerdefinierte Einstellungen, die sie ihren Benutzern zur Verfügung stellen AWS Partner müssen. Partner können diesen Berechtigungssatz jedoch mit einem Salesforce-Systemadministratorprofil kombinieren und alle erforderlichen Berechtigungen für die Konfiguration der Anwendung aktivieren. Weitere Informationen zu benannten Anmeldeinformationen finden Sie unter [Richten Sie benannte Anmeldeinformationen ein](#)

Integrationsbenutzer (APN-Integrationsbenutzer)

- Weisen Sie es einem Systembenutzer zu, der für die Verarbeitung der Integration verantwortlich ist.
- Um eine Integration zu planen, meldet sich ein Salesforce-Systemadministrator als dieser Benutzer an und ruft den Zeitplan für die Systemintegration auf.
- Ermöglicht Administratoren, die Zuordnungen zu konfigurieren und Integrationszeitpläne aufzurufen.

- Die Integration kann unterbrochen werden, wenn diese Berechtigung nicht für den Benutzer festgelegt ist, der die Integration ausführt.
- Zusätzlich zu diesem Berechtigungssatz sollte der Benutzer, der für die Verarbeitung der Integration bestimmt ist, Zugriff auf Feldebene auf alle zugewiesenen Felder haben. Andernfalls können die Zuordnungen nicht wie zugewiesen synchronisiert werden.
- Die ausgehenden Jobs sind so konzipiert, dass sie Aktualisierungen ignorieren, die im Benutzerkontext für die Integration vorgenommen wurden. Dadurch wird verhindert, dass derselbe Datensatz, der während der eingehenden Integration aktualisiert wurde, für die ausgehende Integration gesendet wird.

Geschäftsbenutzer (APN-Geschäftsbenutzer)

- Weisen Sie Geschäftsanwendern zu, die möglicherweise die Details des Synchronisierungsprotokolls zu ihren Geschäftschancen sehen möchten. Dies ermöglicht Endbenutzern die Problembehebung, falls Daten nicht korrekt synchronisiert werden.
- Bietet keinen Einblick in die Synchronisierungsprotokolldatensätze und gewährt nur Zugriff auf das Objekt und die Felder.
- Wir empfehlen, die Synchronisierungsprotokolleinträge auf privat zu setzen, da sie vertrauliche Opportunity-Informationen enthalten.
- Wenn Sie ein privates Modell konfigurieren, können APN-Geschäftsbenutzer nur dann auf die Datensätze zugreifen, wenn der Salesforce-Partneradministrator die gemeinsame Nutzung von Datensätzen für Benutzer konfiguriert.

Erteilen von Berechtigungen zum Anzeigen von Berichten

Um einem Benutzer das Anzeigen von Berichten auf der Registerkarte Home des AWS Partner CRM-Connectors zu ermöglichen, muss ein Administrator die folgenden Berechtigungen gewähren:

- Berichte erstellen und anpassen
- Meine Berichte bearbeiten
- Berichte in öffentlichen Ordnern verwalten
- Berichte ausführen
- Berichte in öffentlichen Ordnern anzeigen

Weitere Informationen finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter [Benutzern Zugriff auf Berichte und Dashboards gewähren](#).

Flow-Benutzer aktivieren

Durch die Aktivierung von Benutzern als Flow-Benutzer können sie Flows ausführen und die Schaltfläche Privates Angebot verknüpfen für eine ACE-Opportunity verwenden.

1. Stellen Sie sicher, dass der Systemadministrator berechtigt ist, einen Flow-Benutzer zuzuweisen. Weitere Informationen finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter [Hinzufügen von Berechtigungen zum Ausführen von Flows](#).
2. Wählen Sie „Setup“, „Benutzer“.
3. Wählen Sie einen Benutzer aus.
4. Wählen Sie Flow-Benutzer.

AWS Marketplace Berechtigungssätze

Der CRM-Connector unterstützt die folgenden primären AWS Partner Personas. Partner aktivieren die Personas, indem sie dem Salesforce-Benutzer den entsprechenden in der Anwendung enthaltenen Berechtigungssatz gewähren.

Themen

- [AWS Marketplace-Administrator](#)
- [AWS Marketplace-Nutzer](#)
- [AWS Channel-Partner-Benutzer](#)

AWS Marketplace-Administrator

Weisen Sie diese Person einem System- oder Geschäftsadministrator zu, der die Konfiguration durchführt und Zeitpläne verwaltet. Diese Persona bietet vollen Zugriff auf die AWS Marketplace-Integration im Salesforce-Connector.

Diese Persona kann Folgendes tun:

- Lesen, Schreiben und Anzeigen von Datensätzen für alle Objekte, die sich auf die AWS Marketplace-Integration beziehen.
- Alle AWS Marketplace-Synchronisierungsprotokolldatensätze anzeigen.

- Erstellen Sie Zeitpläne für AWS Marketplace-Entitäten.

Note

Bestimmte Einstellungen in Salesforce erfordern zusätzlichen Zugriff, insbesondere benannte Anmeldeinformationen und benutzerdefinierte Einstellungen, die AWS Partner Benutzern zur Verfügung gestellt werden müssen. Wenn Partner diesen Berechtigungssatz jedoch mit einem Salesforce-Systemadministratorprofil kombinieren, sollten alle für die vollständige Konfiguration der Anwendung erforderlichen Berechtigungen funktionieren.

AWS Marketplace-Nutzer

Weisen Sie diese Persona dem Benutzer zu, der private Angebote und Wiederverkaufsgenehmigungen erstellt und verwaltet.

Der AWS Marketplace-Benutzer kann Folgendes tun:

- Synchronisieren Sie AWS Marketplace-Produkte, Angebote und Wiederverkaufsberechtigungen.
- Ändern Sie die Ablaufdaten und stornieren und klonen Sie Angebote und Wiederverkaufsberechtigungen.
- Greifen Sie auf das AWS Marketplace-Dashboard zu.

AWS Channel-Partner-Benutzer

Der AWS Channel Partner-Benutzer kann Folgendes tun:

- Verfügbare gemeinsame Wiederverkaufsberechtigungen anzeigen, die vom ISV-Verkäufer (Independent Software Vendor) erstellt wurden.
- Private Angebote von AWS Channel-Partnern aus geteilten Wiederverkaufsberechtigungen anzeigen und erstellen

Registerkarten und Berechtigungssätze für CRM-Konnektoren

Wenn Sie die CRM-Connector-App in Salesforce verwenden, wird eine Reihe von Registerkarten angezeigt. Die angezeigten Tabs variieren je nach Ihren Berechtigungseinstellungen. In

der folgenden Tabelle sind die von der Connector-App bereitgestellten Tabs sowie die Berechtigungssätze aufgeführt, die für die Verwendung der einzelnen Tabs zulässig sind.

Registerkarte „Connector-App“	Berechtigungssätze
AWS Geführte Einrichtung	<ul style="list-style-type: none"> APN-Geschäftsadministrator Benutzer der APN-Integration APN-Geschäftsbenutzer? AWS Marketplace Administrator
Berichte	<ul style="list-style-type: none"> APN-Geschäftsbenutzer AWS Marketplace Benutzer (AWS Marketplace ISV) AWS Channel-Partner-Benutzer
ACE-Zuordnungen	<ul style="list-style-type: none"> APN-Geschäftsadministrator APN-Geschäftsbenutzer?
Zeitpläne	<ul style="list-style-type: none"> APN-Geschäftsadministrator Benutzer der APN-Integration AWS Marketplace Benutzer (AWS Marketplace ISV)
ACE Sync-Protokolle	<ul style="list-style-type: none"> APN-Geschäftsadministrator Benutzer der APN-Integration APN-Geschäftsbenutzer
ACE führt	<ul style="list-style-type: none"> APN-Geschäftsadministrator? -> Verfügbar Benutzer der APN-Integration? APN-Geschäftsbenutzer

Registerkarte „Connector-App“	Berechtigungssätze
ACE-Möglichkeiten	APN-Geschäftsadministrator? -> Verfügbar Benutzer der APN-Integration? APN-Geschäftsbenutzer
Lösungsangebote	APN-Geschäftsadministrator APN-Geschäftsbenutzer
AWS Konten	AWS Marketplace Administrator AWS Marketplace Benutzer (AWS Marketplace ISV) AWS Channel-Partner-Benutzer
Produkte	AWS Marketplace Administrator AWS Marketplace Benutzer (AWS Marketplace ISV)
Private Angebote	AWS Marketplace Administrator? -> Verfügbar AWS Marketplace Benutzer (AWS Marketplace ISV) AWS Channel-Partner-Benutzer
Genehmigungen für den Weiterverkauf	AWS Marketplace Administrator? -> Verfügbar AWS Marketplace Benutzer (AWS Marketplace ISV) AWS Channel-Partner-Benutzer
Geteilte Wiederverkaufsberechtigungen	AWS Marketplace Administrator? -> Verfügbar AWS Channel Partner-Benutzer

Registerkarte „Connector-App“	Berechtigungssätze
Marketplace-Synchronisierungsprotokolle	AWS Marketplace Administrator AWS Marketplace Benutzer (AWS Marketplace ISV) AWS Channel-Partner-Benutzer
Vereinbarungen	AWS Marketplace Benutzer (AWS Marketplace ISV) AWS Channel-Partner-Benutzer
AWS Marketplace Benachrichtigungen	APN-Geschäftsadministrator APN-Geschäftsbenutzer AWS Marketplace Administrator AWS Marketplace Benutzer (AWS Marketplace ISV) AWS Channel-Partner-Benutzer
Feldzuordnungen	APN-Geschäftsadministrator? Benutzer der APN-Integration?
Abmessungen des Angebots	AWS Marketplace Administrator? AWS Marketplace Benutzer (AWS Marketplace ISV) AWS Channel-Partner-Benutzer
Zahlungspläne	AWS Marketplace Administrator? AWS Marketplace Benutzer (AWS Marketplace ISV) AWS Channel-Partner-Benutzer

Registerkarte „Connector-App“	Berechtigungssätze
Abmessungen des Produkts	AWS Marketplace Administrator? AWS Marketplace Benutzer (AWS Marketplace ISV)
Protokolle	APN-Geschäftsadministrator APN-Geschäftsbenutzer

Verwenden des CRM-Connectors in Salesforce

In den folgenden Themen wird erklärt, wie Salesforce und der CRM-Connector zur Verwaltung von Kundenkontakten verwendet werden und wie AWS Marketplace Aktivitäten wie private Angebote und Wiederverkaufsberechtigungen verwaltet werden. In den Themen wird davon ausgegangen, dass Sie den Connector für AWS Partner Central und konfiguriert haben AWS Marketplace.

Themen

- [Verwaltung von ACE-Möglichkeiten](#)
- [Verwaltung von Geschäftschancen in einer Partner Central API-Integration](#)
- [Verwaltung von Geschäftschancen in einem CRM mit Amazon S3 S3-Integration](#)
- [AWS Marketplace Aktivitäten verwalten](#)

Verwaltung von ACE-Möglichkeiten

In den folgenden Themen wird erklärt, wie der AWS Partner CRM-Connector zur Verwaltung von ACE-Opportunities verwendet wird.

Themen

- [Schaffung von Geschäftschancen, die von Partnern initiiert wurden](#)
- [Opportunity-Datensätze anzeigen](#)
- [Die Phase einer Opportunity aktualisieren](#)
- [Eine Gelegenheit klonen](#)

Schaffung von Geschäftschancen, die von Partnern initiiert wurden

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie eine von Partnern initiierte Opportunity erstellen.

1. Melden Sie sich als Vertriebsbenutzer bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Wählen Sie App Launcher, suchen Sie dann nach AWS Partner CRM Connector und wählen Sie ihn aus.
3. Öffnen Sie die Registerkarte ACE Opportunities.
4. Wählen Sie New (Neu).
5. Füllen Sie die Felder aus. Stellen Sie sicher, dass Sie alle erforderlichen Felder ausfüllen.
6. Wählen Sie Speichern.
7. Wenn Sie bereit sind, wählen Sie auf der Opportunity-Datensatzseite die Option Teilen mit aus, AWS an die Sie die Opportunity senden möchten AWS.

Opportunity-Datensätze anzeigen

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Opportunity-Datensätze in der CRM-Connector-App angezeigt werden.

1. Melden Sie sich als Vertriebsbenutzer bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Suchen Sie im App Launcher nach AWS Partner CRM Connector und wählen Sie ihn aus.
3. Öffnen Sie die Registerkarte ACE Opportunities.
4. Zeigen Sie eine Opportunity an, indem Sie den zugehörigen ACE-Opportunity-Namen auswählen.

Die Phase einer Opportunity aktualisieren

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie die Phase einer Opportunity aktualisiert wird.

1. Melden Sie sich als Vertriebsbenutzer bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Wählen Sie App Launcher, suchen Sie dann nach AWS Partner CRM Connector und wählen Sie ihn aus.
3. Öffnen Sie auf der Registerkarte ACE-Opportunities den Opportunity-Datensatz.
4. Führen Sie eine der folgenden Aktionen aus:

Wählen Sie im Phasenpfad die erforderliche Phase aus.

-ODER-

Geben Sie im Feld Phase die erforderliche Phase ein.

-ODER-

Wählen Sie Phase als abgeschlossen markieren.

5. Wählen Sie Speichern.

Eine Gelegenheit klonen

Durch das Klonen können Sie eine neue Opportunity erstellen, die Details aus einer vorhandenen Opportunity enthält. In den folgenden Schritten wird erklärt, wie das geht.

1. Melden Sie sich als Vertriebsbenutzer bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Wählen Sie App Launcher, suchen Sie dann nach AWS Partner CRM Connector und wählen Sie ihn aus.
3. Öffnen Sie auf der Registerkarte ACE-Opportunities den Opportunity-Datensatz.
4. Wählen Sie die Schaltfläche „Klonen“.
5. Entfernen Sie den Wert für die eindeutige APN CRM-ID und aktualisieren Sie die anderen Felder nach Bedarf.
6. Wählen Sie Speichern.

Verwaltung von Geschäftschancen in einer Partner Central API-Integration

In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie die spezifischen Aufgaben einer Partner Central-API-Integration ausführen.

Themen

- [Entstehende Geschäftschancen annehmen oder AWS ablehnen](#)
- [Einem anderen Benutzer eine Opportunity zuweisen](#)
- [Eine Opportunity zuordnen oder deren Verknüpfung aufheben](#)
- [Annahme mehrerer Geschäftschancen](#)

- [Zuweisen mehrerer Opportunities](#)

Entstehende Geschäftschancen annehmen oder AWS ablehnen

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie eine Verkaufschance annehmen oder ablehnen können. AWS


1. Öffnen Sie den Opportunity-Datensatz.
2. Wählen Sie die Schaltfläche „Genehmigungsstatus“.
3. Im Feld Akzeptanzstatus des Partners. Wählen Sie Akzeptiert oder Abgelehnt.

Wenn Sie „Abgelehnt“ wählen, öffnen Sie die Liste mit den Gründen für die Ablehnung und wählen Sie einen Grund aus.

4. Wählen Sie Speichern.

Einem anderen Benutzer eine Opportunity zuweisen

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie einem anderen Benutzer in Ihrem Partner Central-Konto eine Opportunity zuweisen.

 **Important**

Sie können eine Opportunity, die von AWS einem Unternehmen stammt, erst zuweisen, nachdem sie angenommen wurde.

1. Öffnen Sie den Opportunity-Datensatz.
2. Wählen Sie die Schaltfläche „Zuweisen“.
3. Füllen Sie im Dialogfeld „Opportunity zuweisen“ alle Felder aus.
4. Wählen Sie Speichern.

Eine Opportunity zuordnen oder deren Verknüpfung aufheben

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie eine Opportunity mit Partnerlösungen, AWS -produkten oder -angeboten verknüpfen oder trennen. AWS Marketplace Sie können eine Opportunity jederzeit während des Lebenszyklus einer Opportunity zuordnen oder die Zuordnung aufheben.

Um eine Opportunity zuzuordnen

1. Öffnen Sie den Opportunity-Datensatz.
2. Wählen Sie die Schaltfläche „Zuordnen“ oder „Zuordnung trennen“.
3. Wählen Sie im Dialogfeld „Opportunity zuordnen“ oder „Zuordnung aufheben“ die gewünschten Lösungen, AWS Produkte und AWS Marketplace Angebote aus, oder geben Sie unter Andere einen Wert ein
4. Wählen Sie Speichern.

Um die Zuordnung einer Opportunity aufzuheben

1. Öffnen Sie den Opportunity-Datensatz.
2. Wählen Sie die Schaltfläche „Zuordnen“ oder „Zuordnung trennen“.
3. Wählen Sie das X neben den Lösungen, AWS Produkten oder AWS Marketplace Angeboten, die Sie entfernen möchten.
4. Wählen Sie Speichern.

Annahme mehrerer Geschäftschancen

Mithilfe der Funktion „AWS Massenannahme“ können Sie mehrere Opportunities gleichzeitig annehmen. Diese Funktion optimiert den Prozess der Annahme von Opportunities und reduziert den manuellen Aufwand.

1. Öffnen Sie im AWS Partner CRM Connector die Registerkarte ACE Opportunities.
2. Wählen Sie die Opportunities aus, die Sie annehmen möchten, indem Sie das Kästchen in der ersten Spalte ankreuzen.
3. Wählen Sie oben rechts die Schaltfläche „Opportunities annehmen“. Wenn die Schaltfläche nicht sichtbar ist, klicken Sie auf den Abwärtspfeil und wählen Sie dann Opportunities annehmen.
4. Auf der Seite „Opportunities annehmen“ werden nur die Opportunities ausgewählt, die nicht akzeptiert wurden.
5. Bestätigen Sie die ausgewählten Opportunities und wählen Sie dann Opportunities annehmen.
6. Auf dem nächsten Bildschirm wird der Status des Jobs „Opportunities annehmen“ angezeigt.
7. Wenn der Vorgang abgeschlossen ist, werden auf dem Bildschirm „Opportunities annehmen“ die Anzahl der verarbeiteten Artikel und etwaige Fehler angezeigt.
8. Wählen Sie „Schließen“, um zur Registerkarte „ACE Opportunities“ zurückzukehren.

Zuweisen mehrerer Opportunities

Mithilfe der Funktion zur Massenzuweisung können Sie einem anderen Benutzer in Ihrem Partner Central-Konto mehrere Opportunities gleichzeitig zuweisen. Diese Funktion optimiert den Prozess der Zuweisung von Opportunities und reduziert den manuellen Aufwand.

Important

Bevor einem Benutzer Opportunities zugewiesen werden, muss die Opportunity mit anderen geteilt werden. AWS Opportunities, mit denen nicht geteilt wurde AWS, schlagen bei der Verarbeitung fehl oder werden während des Zuweisungsassistenten deaktiviert.

1. Öffnen Sie im AWS Partner CRM Connector die Registerkarte ACE Opportunities.
2. Wählen Sie die Opportunities aus, die Sie zuweisen möchten, indem Sie das Kästchen in der ersten Spalte markieren.
3. Wählen Sie oben rechts die Schaltfläche „Opportunities zuweisen“. Wenn die Schaltfläche nicht sichtbar ist, klicken Sie auf den Abwärtspfeil und wählen Sie dann Opportunities zuweisen.
4. Geben Sie auf der Seite „Opportunities zuweisen“ die erforderlichen Felder ein: Vorname, Nachname, E-Mail und Unternehmenstitel.
5. Unter Ausgewählte Opportunities AWS werden nur die Opportunities ausgewählt, mit denen geteilt wurde. Alle Opportunities, mit denen nicht geteilt wurde AWS, werden abgewählt.
6. Bestätigen Sie die ausgewählten Opportunities und wählen Sie dann Ausgewählte Opportunities zuweisen.
7. Auf dem nächsten Bildschirm wird der Status des Jobs „Opportunities zuweisen“ angezeigt.
8. Nach Abschluss des Vorgangs werden auf dem Bildschirm „Opportunities zuweisen“ die Anzahl der verarbeiteten Artikel und etwaige Fehler angezeigt.
9. Wählen Sie „Schließen“, um zur Registerkarte „ACE Opportunities“ zurückzukehren.

Verwaltung von Geschäftschancen in einem CRM mit Amazon S3 S3-Integration

In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie den CRM-Connector mit einem CRM mit Amazon S3 S3-Integration verwenden.

Themen

- [Lösungen in Salesforce importieren](#)
- [Opportunities annehmen oder ablehnen, die von Ihnen AWS initiiert wurden](#)
- [Synchronisieren von Opportunity- und Lead-Daten](#)
- [AWS Marketplace Private Angebote mit ACE-Opportunities verknüpfen](#)
- [Detaildatensätze zum Synchronisierungsprotokoll für ACE-Opportunities anzeigen](#)

Lösungen in Salesforce importieren

Partnerlösungen sind Softwareprodukte oder Beratungspraktiken, die AWS Partner entwickeln und bereitstellen. Sie sollen Kunden dabei helfen, spezifische geschäftliche Herausforderungen zu lösen oder bestimmte Ziele mithilfe von AWS Services zu erreichen. Weitere Informationen finden Sie unter [Creating a solution](#) im AWS Partner Central Builder Guide.

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie Partner Central-Lösungen in Salesforce importieren. Anschließend können Sie die Lösungen mit Opportunities verknüpfen.

Um Lösungen zu importieren

1. Melden Sie sich als Vertriebsbenutzer bei Salesforce an.
2. Wählen Sie App Launcher, suchen Sie dann nach AWS Partner CRM Connector und wählen Sie ihn aus.
3. Öffnen Sie die Registerkarte Lösungsangebote.
4. Wählen Sie die Schaltfläche „Lösungen aktualisieren“.
5. Wählen Sie Weiter, um zu bestätigen, dass Sie Lösungen aus Partner Central importieren möchten.

Opportunities annehmen oder ablehnen, die von Ihnen AWS initiiert wurden

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie Opportunities in einer APN-Amazon S3-Integration annehmen oder ablehnen.

1. Öffnen Sie den Opportunity-Datensatz.
2. Öffnen Sie die Liste mit dem Status der Partnerakzeptanz und wählen Sie Akzeptiert oder Abgelehnt aus.

Wenn Sie Abgelehnt wählen, öffnen Sie die Liste der Ablehnungsgründe und wählen Sie einen Grund aus.

3. Wählen Sie Speichern.

Synchronisieren von Opportunity- und Lead-Daten

Um eine Opportunity oder einen Lead mit APN zu synchronisieren, müssen Sie das Feld Mit Partner Central synchronisieren auf True setzen. Zu den weiteren Feldern für die Integration gehören die Felder „Datum der letzten APN-Synchronisierung“ und „Für die Synchronisierung mit APN berechtigt“. Zu den Standard-Opportunities und Leads gehören diese Felder. Sie müssen jedoch festlegen, dass die Felder für das entsprechende Objekt erstellt und zugeordnet werden müssen, wenn die Quellobjekte auf Benutzerdefiniert festgelegt sind.

- Synchronisieren mit Partner Central — In der App für Standard-Opportunities und Leads enthalten. Wenn Sie benutzerdefinierte Objekte zuordnen möchten, müssen Sie dieses Feld als booleschen Wert erstellen und zuordnen.
- Datum der letzten Synchronisierung mit APN — Gibt an, wann der Datensatz zuletzt erfolgreich an APN gesendet oder vom APN empfangen wurde. Dieses Feld wird auto gesetzt, wenn der Datensatz erfolgreich an APN gesendet wurde oder eine Aktualisierung vom APN empfangen wird.
- Geeignet für die Synchronisierung mit APN — Ein Formelfeld, das bestimmt, ob der Datensatz im nächsten geplanten Job an APN gesendet werden soll. Berechnet auf der Grundlage, ob der Datensatz seit der letzten Ausführung des Zeitplans für ausgehende Sendungen geändert wurde und ob er von einem anderen Benutzer als dem für die Organisation des AWS Partners festgelegten Integrationsbenutzer aktualisiert wurde.

AWS Marketplace Private Angebote mit ACE-Opportunities verknüpfen

Sie können private Angebote direkt von der Seite mit den AWS bereitgestellten ACE-Opportunity-Datensätzen in Salesforce aus verknüpfen.

1. Melden Sie sich bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Wählen Sie im App Launcher AWS Partner CRM Connector aus.
3. Wählen Sie die Registerkarte ACE Opportunities.
4. Wählen Sie einen ACE-Opportunity-Datensatz aus.
5. Wählen Sie „Privates Angebot verknüpfen“.

6. Wählen Sie unter Angebots-ID nachschlagen das private Angebot aus.
7. Wählen Sie Speichern.

Detaildatensätze zum Synchronisierungsprotokoll für ACE-Opportunities anzeigen

Sie können die Details des Synchronisierungsprotokolls für bereitgestellte AWS ACE-Opportunities im Abschnitt „Verwandte Themen“ des ACE-Opportunity-Datensatzes einsehen.

Note

Diese Schritte gelten nur für AWS ACE-Opportunity-Objekte, die per E-Mail bereitgestellt wurden. Wenn Sie Standardobjekte oder benutzerdefinierte Objekte in Ihrer Salesforce-Organisation zuordnen, können Sie die Details zum Synchronisierungsprotokoll im Abschnitt ACE Sync Log einsehen.

1. Melden Sie sich bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Wählen Sie im App Launcher AWS Partner CRM Connector aus.
3. Wählen Sie im Abschnitt ACE-Opportunities einen ACE-Opportunity-Datensatz aus.
4. Im Abschnitt „Verwandte Themen“ werden Details wie Name, Status, Fehlermeldung und Erstellungsdatum des Synchronisierungsprotokolls angezeigt.

AWS Marketplace Aktivitäten verwalten

In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie den CRM-Connector verwenden, um AWS Marketplace Aktivitäten von Salesforce aus zu verwalten.

Themen

- [Synchronisieren von Salesforce mit Ihren Produkten AWS Marketplace](#)
- [Verwaltung von privaten Angeboten](#)
- [Verwaltung von AWS Marketplace Vereinbarungen](#)
- [Verwaltung von AWS Marketplace Weiterverkaufsberechtigungen](#)

Synchronisieren von Salesforce mit Ihren Produkten AWS Marketplace

Bevor Sie mit AWS Marketplace Produkten arbeiten können, müssen Sie sie zunächst mit Salesforce synchronisieren. Durch die Synchronisierung wird sichergestellt, dass Sie über die neuesten Produktdetails verfügen.

Um zu synchronisieren

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Salesforce an.
2. Wählen Sie App Launcher, suchen Sie dann nach AWS Partner CRM Connector und wählen Sie ihn aus.
3. Wählen Sie den Tab Produkte und anschließend Produkte aktualisieren aus.
4. Wenn Sie gefragt werden, ob Sie die Produktliste aus dem abrufen möchten AWS Marketplace, wählen Sie Weiter.

Wenn der Synchronisierungsvorgang abgeschlossen ist, können Sie die Connector-App verwenden, um private Angebote und Wiederverkaufsgenehmigungen zu erstellen und zu verwalten. In den folgenden Abschnitten wird erklärt, wie das geht.

Verwaltung von privaten Angeboten

In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie Salesforce verwenden, um private Angebote für Ihre AWS Marketplace Produkte zu erstellen und zu verwalten. Zu den Themen gehören das Erstellen, Ändern und Nachverfolgen von privaten Angeboten, das Erstellen flexibler Zahlungspläne, das Erstellen zukünftiger Verträge und die Verwaltung des gesamten Lebenszyklus Ihrer privaten Angebote.

Themen

- [Zugriff auf Ihre privaten Angebote](#)
- [Private Angebote erstellen](#)

Zugriff auf Ihre privaten Angebote

Um AWS Marketplace private Angebote in Salesforce zu erstellen und zu verwalten, verwenden Sie die Registerkarte „Private Angebote“ im AWS Partner CRM-Connector. In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie den Tab starten.

1. Melden Sie sich als AWS Marketplace Benutzer bei der Salesforce-Organisation an.

2. Suchen Sie im App Launcher nach AWS Partner CRM Connector und wählen Sie ihn aus.
3. Wählen Sie den Tab Private Angebote.

Private Angebote erstellen

In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie AWS Marketplace private Angebote in Salesforce erstellen. Erweitern Sie jeden Abschnitt, um mehr zu erfahren.

Schritte zum Erstellen von privaten Angeboten

Note

Wenn Sie ein privates Angebot erstellen, werden dynamische Felder angezeigt, die auf dem von Ihnen ausgewählten Produkt und auf Ihrer Auswahl basieren, während Sie den Erstellungsprozess durchlaufen.

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie ein privates Angebot erstellen. Sie müssen das abschließen [Pflichtfelder für private Angebote](#). Optional können Sie je nach Art des ausgewählten Produkts einen flexiblen Zahlungsplan und eine Vereinbarung mit zukünftigem Datum erstellen. Sie können das Angebot auch als Entwurf speichern oder es auf dem Käuferkonto veröffentlichen.

1. Wählen Sie auf der Registerkarte Private Angebote die Option Neu aus.
2. Füllen Sie auf der Seite „Angebot erstellen“ mindestens die im nächsten Abschnitt [Pflichtfelder für private Angebote](#) aufgelisteten Felder aus.
3. Führen Sie einige oder alle der folgenden Aktionen aus:
 - Um einen flexiblen Zahlungsplan zu erstellen
 1. Wählen Sie im Bereich „Produkte und Käufer“ die Option Feste Einheiten aktivieren aus und ermöglichen Sie Käufern, dieses Produkt in Raten zu bezahlen.
 2. Konfigurieren Sie Zahlungen im Abschnitt „Zahlungsplan“.
 - Um eine Vereinbarung mit future Datum zu erstellen
 1. Wählen Sie im Abschnitt Servicedauer die Option Neues Angebot ab einem future Datum aus.
 2. Geben Sie das Startdatum und das Enddatum des Dienstes ein (falls erforderlich).
4. Wählen Sie „Angebot erstellen“, um das Angebot für den Käufer zu veröffentlichen.

-ODER-

Wählen Sie Als Entwurf speichern, um das Angebot als Entwurf zu speichern und es später fertigzustellen, ohne es für den Käufer freizugeben.

Pflichtfelder für private Angebote

Um ein AWS Marketplace privates Angebot zu erstellen, müssen Sie die Felder in der folgenden Liste einschließlich aller Optionen ausfüllen.

Produkte und Käufer

ISV — Selbst

Produkte — Wählen Sie aus der Liste der Produkte aus, die über den Connector synchronisiert wurden.

Käuferkonten — Geben Sie Ihr eigenes Verkäufer-Testkonto ein, um die Integration zu validieren.

Angebotsdetails

Angebotsname — Geben Sie einen benutzerdefinierten Namen ein.

Angebotsbeschreibung — Geben Sie eine benutzerdefinierte Angebotsbeschreibung ein.

Dauer der Dienstleistung oder Vertragsdauer

Wählen Sie „Neues Angebot“ und anschließend eine Leihfrist aus, z. B. 12 Monate.

Abmessungen des Angebots

Wählen Sie den Anspruchstyp aus, den Sie anbieten möchten.

Fügen Sie Angebotspreise zu den von Ihnen ausgewählten Dimensionen hinzu oder aktualisieren Sie bestehende Tarife.

Wenn Sie ein Angebot einreichen möchten, bei dem einer der Maßsätze auf 0\$ festgelegt ist, wählen Sie Ich möchte die Preisgestaltung zum Null-Dollar-Preis aktivieren.

Endbenutzer-Lizenzvereinbarung (EULA)

Wählen Sie „Standardvertrag für“ AWS Marketplace oder „Benutzerdefinierter EULA“.

Wenn Sie sich für eine benutzerdefinierte EULA entscheiden, müssen Sie einen Amazon S3 S3-Bucket konfigurieren, in dem die benutzerdefinierte EULA gespeichert wird, wenn Sie das AWS

Verkäuferkonto einrichten. Weitere Informationen finden Sie unter [Erstellen Ihres ersten Amazon S3 S3-Buckets](#) im Amazon Simple Storage Service-Benutzerhandbuch.

Verlängerungen

Für Ist dieses Angebot dazu gedacht, ein bestehendes kostenpflichtiges Abonnement mit einem Bestandskunden für dasselbe Basisprodukt zu verlängern? , wählen Sie Ja oder Nein.

Informationen zum Ablauf

Geben Sie das Ablaufdatum des Angebots ein. Geben Sie für Produkte vom Typ Abonnement das Enddatum des Abonnements ein.

Angebotsstatus anzeigen und aktualisieren

1. Öffnen Sie den Tab Private Angebote.
2. Wählen Sie in der Liste der privaten Angebote den Namen des privaten Angebots aus.
3. Wählen Sie „Angebotsstatus aktualisieren“. Der Angebotsstatus wird unten auf der Seite angezeigt. Verfügbare Werte: PREPARING, APPLYING, SUCCEEDED oder FAILED.

Note

Es kann bis zu zwei Stunden dauern, bis der Status in ERFOLGREICH geändert wird.

Das Ablaufdatum eines Angebots ändern

1. Öffnen Sie den Tab Private Angebote.
2. Wählen Sie in der Liste der privaten Angebote den Namen des privaten Angebots aus.
3. Wählen Sie Ablauf-/Gültigkeitsdauer ändern aus.
4. Wählen Sie das neue Ablaufdatum des Angebots.
5. Wählen Sie Ablauf-/Gültigkeitsdauer ändern, um Ihre Auswahl zu speichern.

Das Ablaufdatum eines privaten Angebots ändern

Nachdem Sie ein privates Angebot storniert haben, können es keine neuen Kunden mehr abonnieren. Kunden mit bestehenden Abonnements bleiben so lange abonniert, bis ihre Angebotsbedingungen ablaufen.

1. Öffnen Sie den Tab Private Angebote.
2. Wählen Sie in der Liste der privaten Angebote den Namen des privaten Angebots aus.
3. Wähle „Angebot stornieren“ und dann erneut „Angebot stornieren“, um die Stornierung zu bestätigen.

Die URL eines privaten Angebots wird kopiert

1. Öffnen Sie den Tab Private Angebote.
2. Wählen Sie in der Liste der privaten Angebote den Namen des privaten Angebots aus.
3. Suchen Sie unten auf der Seite nach dem Abschnitt Angebotsstatus.
4. Wählen Sie „URL kopieren“.

Ein privates Angebot klonen

Durch das Klonen eines privaten Angebots wird ein neues Angebot erstellt, das Daten aus dem geklonten Angebot enthält. Wenn Sie die Einstellung Verkäuferkonto zur Käuferliste hinzufügen des Connectors aktivieren, fügt der Connector die AWS Verkäuferkontonummer automatisch in die Liste der Käuferkonten ein. Dies hilft dem Verkäufer, das private Angebot aus Sicht des Käufers zu betrachten.

1. Öffnen Sie den Tab Private Angebote.
2. Wählen Sie in der Liste der privaten Angebote den Namen des privaten Angebots aus.
3. Wählen Sie „Angebot klonen“.
4. Bearbeiten Sie nach Bedarf den Abschnitt mit den Angebotsdetails des geklonten Angebots.
5. Laden Sie die EULA gegebenenfalls erneut hoch.
6. Wählen Sie Angebot erstellen.

Verwenden Sie das FPS-Hilfsprogramm zum Ausfüllen von Zahlungsplänen

Wenn Sie ein AWS Marketplace privates Angebot erstellen, verwenden Sie das FPS-Hilfsprogramm, um Zahlungspläne mit festen Kosten und gleichen Zahlungslücken auszufüllen.

Um FPS zu verwenden

1. Wählen Sie auf der Registerkarte Zahlungsplan die Option Ja aus, um einen Zahlungsplan mit festen Kosten und gleichen Zahlungslücken zu erstellen.

2. Wählen Sie ein Zahlungsintervall von 15, 30, 90 oder 365 Tagen.
3. Wählen Sie Restoptionen. Wählen Sie „Frontload“, um den Restbetrag der Zahlung mit der ersten Zahlung zu verrechnen. Um den Restbetrag der letzten Zahlung zuzuweisen, wählen Sie Backend.
4. Wählen Sie unter Kalenderoptionen Kalendertag aus, um die Zahlungshäufigkeit so zu konfigurieren, dass auch Wochenendtage berücksichtigt werden. Um Wochenendtage nicht mit einzubeziehen, wählen Sie Werktag.
5. Geben Sie den Zahlungsbetrag (Summe aller Zahlungen), das Startdatum der Zahlung (erste Zahlung) und das ungefähre Enddatum der Zahlung ein.
6. Wählen Sie „Zeitplan erstellen“.
7. Überprüfen und bearbeiten Sie die Zahlungsbeträge und Rechnungsdaten nach Bedarf.

Verwaltung von AWS Marketplace Vereinbarungen

In den folgenden Themen wird erklärt, wie AWS Verkäufer und Vertriebspartner den CRM-Connector verwenden können, um auf Verträge zuzugreifen und Vertragsdetails einzusehen.

Themen

-

Es hat sich bewährt, Ihre Vertragsliste zu aktualisieren, bevor Sie weitere Maßnahmen ergreifen.

Um Vereinbarungen zu aktualisieren

1. Melden Sie sich als AWS Marketplace Benutzer bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Wählen Sie App Launcher, suchen Sie dann nach AWS Partner CRM Connector und wählen Sie ihn aus.
3. Wählen Sie den Tab „Vereinbarungen“.
4. Wählen Sie „Vereinbarung aktualisieren“.
5. Wählen Sie im Dialogfeld „Vereinbarungen aktualisieren“ die Option „Fortfahren“.

Das System synchronisiert die Vereinbarungen für alle privaten Angebote und zeigt sie auf der Registerkarte Vereinbarungen an.

Erstellung von vertragsbasierten Angeboten

AWS Marketplace Verkäufer und Vertriebspartner können vertragsbasierte Angebote erstellen und diese dann verwenden, um neue private Angebote auf der Grundlage der bestehenden Vereinbarungen zu generieren. Auf Vereinbarungen basierende Angebote unterliegen bestimmten Einschränkungen. Weitere Informationen finden Sie unter [Änderungsvereinbarungen AWS Marketplace im AWS Marketplace Benutzerhandbuch](#).

Note

Es hat sich bewährt, die Daten auf der Registerkarte „Gemeinsame Genehmigung für den Weiterverkauf“ zu aktualisieren, bevor Sie ein auf einer Vereinbarung basierendes Angebot erstellen.

Um ein Angebot zu erstellen, das auf einer Vereinbarung basiert

1. Melden Sie sich als Benutzer bei Ihrer Salesforce-Organisation an AWS Marketplace .
2. Suchen Sie im App Launcher nach AWS Partner CRM Connector und wählen Sie ihn aus.
3. Wählen Sie den Tab „Vereinbarungen“.
4. Wählen Sie in der Liste „Vereinbarungen“ den Namen der Vereinbarung aus.
5. Wählen Sie „Auf Vereinbarung basierendes Angebot erstellen“.
6. Füllen Sie im Formular „Angebot erstellen“ die erforderlichen Felder aus.
7. Wählen Sie Angebot erstellen aus.

Verwaltung von AWS Marketplace Weiterverkaufsberechtigungen

Als ISV können Sie einen AWS Channel-Partner autorisieren, Ihre Produkte weiterzuverkaufen, indem Sie mit dem Partner CRM Connector direkt in Salesforce eine Wiederverkaufsautorisierung erstellen. AWS Mit dem Connector können Sie einen festen Tarif pro Produktdimension angeben, wodurch ein Großhandelspreis für den Channel-Partner entsteht. AWS Der Vertriebspartner kann dann den Großhandelspreis erhöhen, wenn er private Angebote für Käufer erstellt. Mit dem Konnektor können Sie den gesamten Lebenszyklus von Wiederverkaufsberechtigungen verwalten, von der Erstellung und Änderung bis hin zur Deaktivierung und zum Klonen, sodass Sie alle Aspekte Ihrer Vertriebspartnerbeziehungen abwickeln können, ohne Salesforce verlassen zu müssen.

Themen

- [Verwenden Sie die Registerkarte „Wiederverkaufsautorisierung“](#)
- [Eine AWS Marketplace Wiederverkaufsautorisierung erstellen](#)
- [Erforderliche Felder für Genehmigungen für den Weiterverkauf](#)
- [Deaktivierung einer Wiederverkaufsautorisierung](#)
- [Klonen von Wiederverkaufsberechtigungen](#)
- [Den Status der Wiederverkaufsautorisierung anzeigen und aktualisieren](#)

Verwenden Sie die Registerkarte „Wiederverkaufsautorisierung“

Sie verwenden die Registerkarte Wiederverkaufsautorisierung im AWS Partner CRM-Connector, um Wiederverkaufsberechtigungen zu erstellen und zu verwalten.

Um die Registerkarte zu starten

1. Melden Sie sich als AWS Marketplace Benutzer bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Wählen Sie App Launcher, suchen Sie dann nach AWS Partner CRM Connector und wählen Sie ihn aus.
3. Wählen Sie die Registerkarte Wiederverkaufsautorisierung.

Eine AWS Marketplace Wiederverkaufsautorisierung erstellen

Note

Bei der Erstellung einer Wiederverkaufsgenehmigung werden dynamische Felder angezeigt, die auf dem von Ihnen ausgewählten Produkt und den Auswahlen basieren, die Sie während des Erstellungsprozesses getroffen haben.

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie eine AWS Marketplace Wiederverkaufsgenehmigung erstellen. Sie haben die Möglichkeit, einen flexiblen Zahlungsplan und eine future Vereinbarung zu erstellen, die auf dem ausgewählten Produkttyp basiert. Sie können eine Wiederverkaufsgenehmigung erstellen und sie bei einem Vertriebspartner veröffentlichen oder eine Autorisierung als Entwurf speichern, ohne sie freizugeben.

1. Wählen Sie auf der Registerkarte Wiederverkaufsautorisierungen die Option Neu aus.
2. Füllen Sie auf der Seite „Wiederverkaufsautorisierung erstellen“ die erforderlichen Felder aus.

3. (Optional) Erstellen Sie einen flexiblen Zahlungsplan
 - a. Wählen Sie im Bereich Produkt und Käufer die Option Feste Einheiten aktivieren aus und ermöglichen Sie Käufern, dieses Produkt in Raten zu bezahlen.
 - b. Konfigurieren Sie Zahlungen im Abschnitt Zahlungsplan.
4. Wählen Sie Autorisierungen für den Weiterverkauf erstellen aus, um das Angebot für den Vertriebspartner zu veröffentlichen.

-ODER-

Wählen Sie Als Entwurf speichern, um das Angebot später fertigzustellen, ohne es für den Vertriebspartner freizugeben.

Erforderliche Felder für Genehmigungen für den Weiterverkauf

Sie müssen die folgenden Felder und alle hier aufgeführten Optionen ausfüllen.

Produkte und Käufer

Produkte — Wählen Sie aus der Liste der verfügbaren Produkte aus, die über den CRM-Connector synchronisiert wurden.

Käuferkonten

Eine durch Kommas getrennte Liste von Zielkäuferkonten für das Angebot.

Einzelheiten zur Genehmigung des Wiederverkaufs

Name der Wiederverkaufsautorisierung — Geben Sie einen Namen ein

Beschreibung — Geben Sie eine Beschreibung ein (sichtbar für den AWS Channel-Partner)

Reseller-Konto — Geben Sie die 12-stellige AWS Kontonummer des Wiederverkäufers ein.

Name der Wiederverkaufsautorisierung

Geben Sie einen Namen ein.

Beschreibung

Geben Sie eine Beschreibung ein (sichtbar für den AWS Channel-Partner).

Reseller-Konto

Geben Sie die 12-stellige AWS Kontonummer des Wiederverkäufers ein.

Vertragsdauer (falls zutreffend)

Standard

Benutzerdefinierte Dauer — Wenn Sie diese Option wählen, geben Sie benutzerdefinierte Servicelänge ein.

Produktpreise (falls zutreffend)

- Zur Auswahl stehen das Nutzungsmodell oder das Vertragsmodell.
- Für das Vertragsmodell können Sie FPS im Bereich Käufer und Produkte aktivieren.

Rechtliche Bestimmungen

- Wählen Sie „Standardvertrag für AWS Marketplace“ oder „Benutzerdefinierter EULA“ für den Endbenutzer-Lizenzvertrag für den Käufer.
- Wählen Sie optional Reseller-Vertrag für AWS Marketplace oder Benutzerdefinierter Vertrag für Reseller-Vereinbarung.
- Stellen Sie für benutzerdefinierte EULA (Käufer) und Benutzerdefinierter Vertrag (Wiederverkäufer) sicher, dass Sie den Amazon Simple Storage Service-Bucket für das Verkäuferkonto konfiguriert haben, um die benutzerdefinierte EULA zu speichern.

Abmessungen des Produkts

Fügen Sie Angebotspreise und Einheiten zu den ausgewählten Abmessungen hinzu oder aktualisieren Sie sie entsprechend.

Wählen Sie Ich möchte die Preisgestaltung zum Null-Dollar-Preis aktivieren, um eine Wiederverkaufserlaubnis zu erstellen, bei der alle Maßsätze auf 0\$ festgelegt sind.

Dauer der Genehmigung für den Weiterverkauf

Wählen Sie die Art der Dauer und geben Sie bei Bedarf Einzelheiten zum Ablaufdatum der Wiederverkaufsgenehmigung an.

Verlängerungen

Für Ist dieses Angebot dazu gedacht, ein bestehendes kostenpflichtiges Abonnement mit einem Bestandskunden für dasselbe Basisprodukt zu verlängern? , wählen Sie Ja oder Nein und geben Sie die erforderlichen Daten ein.

Deaktivierung einer Wiederverkaufsautorisierung

1. Wählen Sie auf der Registerkarte Wiederverkaufsautorisierungen die Option Neu

2. Wählen Sie unter Name der Wiederverkaufsautorisierung den Namen der Autorisierung aus, die Sie deaktivieren möchten.
3. Wählen Sie Autorisierung für den Weiterverkauf deaktivieren aus.
4. Wählen Sie „Autorisierungsstatus für Weiterverkauf aktualisieren“.

Der Autorisierungsstatus ändert sich in Eingeschränkt, wenn die Deaktivierung erfolgreich ist.

Klonen von Wiederverkaufsberechtigungen

Sie klonen eine Wiederverkaufsautorisierung, wenn Sie die Details einer bestehenden Autorisierung ändern müssen. Sie klonen beispielsweise eine Autorisierung, wenn Sie einem Partner eine andere EULA zur Verfügung stellen müssen.

Um eine Wiederverkaufsautorisierung zu klonen

1. Wählen Sie auf der Registerkarte Wiederverkaufsautorisierungen die Option Neu
2. Wählen Sie aus der Liste der Wiederverkaufsberechtigungen den Namen der Wiederverkaufsautorisierung aus.
3. Wählen Sie Clone Resale Authorization
4. Prüfen und bearbeiten Sie den Abschnitt „Details zur Wiederverkaufsautorisierung“ der geklonten Autorisierung. Wenn Sie in der geklonten Autorisierung eine benutzerdefinierte EULA oder einen benutzerdefinierten Vertrag (Reseller-Vereinbarung) verwenden, müssen Sie die rechtlichen Bestimmungen erneut hochladen.
5. Wählen Sie Create Resale Authorization.

Den Status der Wiederverkaufsautorisierung anzeigen und aktualisieren

1. Wählen Sie auf der Registerkarte Wiederverkaufsautorisierungen die Option Neu
2. Wählen Sie in der Liste der Wiederverkaufsautorisierungen den Namen der Wiederverkaufsautorisierung aus.
3. Wählen Sie „Autorisierungsstatus für Weiterverkauf aktualisieren“.
4. Wählen Sie „Fortfahren“.
5. Wiederholen Sie die Schritte 5 und 6, bis sich der Status der Wiederverkaufsautorisierung auf ERFOLGREICH ändert.

Warten Sie 30 Sekunden, bevor Sie erneut auf die Schaltfläche „Autorisierungsstatus für Wiederverkauf aktualisieren“ klicken. Dadurch wird sichergestellt, dass jede Aktualisierungsanforderung vollständig verarbeitet wird, und die Datenintegrität wird gewahrt, indem eine mögliche Duplizierung von Datensätzen verhindert wird.

Verwenden eines früheren CRM mit Amazon S3 S3-Integration

Important

AWS Partner Central hat 2024 die Annahme neuer Anfragen für diese Art von Integration eingestellt. Dieser Abschnitt gilt nur für Partner, die Amazon S3 verwenden.

Informationen zu den ersten Schritten mit einer neuen benutzerdefinierten CRM-Integration finden Sie in der [API-Referenz zu AWS Partner Central](#).

Themen

- [Upgrade von einem CRM mit Amazon S3 S3-Integration auf die Partner Central API](#)
- [Konfiguration des Connectors für ein CRM mit Amazon S3 S3-Integration](#)
- [Ressourcen zur Integration](#)
- [Teilen von Leads](#)
- [Teilen von Chancen](#)
- [Feldkartierung](#)
- [Synchronisationszeitpläne erstellen](#)
- [Best Practices](#)
- [Kontingente](#)
- [Versionshistorie](#)
- [FAQs](#)

Upgrade von einem CRM mit Amazon S3 S3-Integration auf die Partner Central API

Note

Bei den Themen in diesem Abschnitt wird davon ausgegangen, dass Sie die Voraussetzungen für eine AWS Partner Central-Integration, eine AWS Marketplace-Integration oder beides erfüllt haben. Weitere Informationen finden Sie unter [Voraussetzungen für die Integration](#) und weiter [Erste Schritte](#) oben in diesem Handbuch.

In den folgenden Abschnitten wird erklärt, wie Sie ein Upgrade von einem früheren CRM mit Amazon S3 S3-Integration auf die AWS Partner Central API durchführen. Durch das Upgrade entfallen mehrere ACE-Anforderungen, wie z. B. die Notwendigkeit eines Integrationsbenutzers und die Einrichtung von Synchronisierungsplänen.

Themen

- [Funktionen aktualisieren](#)
- [Richten Sie benannte Anmeldeinformationen ein](#)
- [Fügen Sie die Schaltfläche „Genehmigungsstatus“ zur Seite „Opportunity Lightning Record“ hinzu](#)
- [Fügen Sie die verbleibenden Schaltflächen hinzu](#)
- [Aktualisieren Sie die Registerkarte „Lösungsangebote“](#)

Funktionen aktualisieren

Das Upgrade bietet die folgenden Funktionen:

- Sie benötigen in Salesforce keinen Benutzerberechtigungsatz für die ACE-Integration mehr.
- Sie müssen keinen Zeitplan mehr für ACE-Opportunities in Salesforce erstellen.
- Die Partner Central-API bietet auch eine Reihe von Schaltflächen, die die folgenden Aktionen auf Ihrer Opportunity Lightning Record-Seite ermöglichen:
 - Genehmigungsstatus — Empfangene Opportunities AWS annehmen oder ablehnen.

Note

Diese Schaltfläche ersetzt die Liste mit dem Status der Partnerakzeptanz. Sie müssen die Schaltfläche verwenden, um Opportunities anzunehmen, die von AWS Ihnen initiiert wurden.

- Teilen mit AWS — Opportunities erstellen und aktualisieren.
- Zuordnung oder Trennung — Ordnen Sie eine Opportunity während des gesamten Opportunity-Lebenszyklus den Lösungen, AWS Produkten und AWS Marketplace Angeboten von Partnern zu oder trennen Sie die Zuordnung.
- Zuweisen — Weisen Sie eine Opportunity einem anderen Benutzer in Ihrem Partner Central-Konto neu zu.

Sie fügen die Schaltflächen hinzu, nachdem Sie benannte Anmeldeinformationen eingerichtet haben. In den folgenden Themen wird erklärt, wie Sie diese Aufgaben ausführen.

Richten Sie benannte Anmeldeinformationen ein

Um ein Upgrade auf die Partner Central-API durchzuführen, richten Sie zunächst benannte Anmeldeinformationen ein. Der CRM-Connector verwendet Ihre Salesforce-Organisationsanmeldedaten, um sich bei Partner Central zu authentifizieren.

Um Anmeldeinformationen einzurichten

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Salesforce an.
2. Wählen Sie unter Benannte Anmeldeinformationen die Option Neu früher aus.
3. Geben Sie im Formular Neue benannte Anmeldeinformationen die Werte aus der folgenden Tabelle ein.

Feld	Value (Wert)
Label (Bezeichnung)	AWS Partner Central-API
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws

Feld	Value (Wert)
Identitätstyp	Benannter Schulleiter
Authentifizierungsprotokoll	AWS Signatur Version 4
AWS Zugriffsschlüssel-ID	Cloud-Ops stellt die ID während der erforderlichen Schritte bereit
AWS Geheimer Zugriffsschlüssel	Cloud-Ops stellt den Zugriffsschlüssel während der erforderlichen Schritte bereit
AWS-Region	us-east-1
AWS Service nicht zulässig	Partner-Central-Selling
Autorisierungsheader generieren	checked
Erlaube das Zusammenführen von Feldern im HTTP-Header	checked
Erlaubt das Zusammenführen von Feldern im HTTP-Hauptteil	ungeprüft

4. Wählen Sie Speichern.
5. Kehren Sie zur AWS Guided-Setup-Seite zurück. Wählen Sie im Abschnitt Authentifizierungsdetails die Option Überprüfen und bestätigen Sie die Anmeldeinformationen.

Fügen Sie die Schaltfläche „Genehmigungsstatus“ zur Seite „Opportunity Lightning Record“ hinzu

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie die Schaltfläche „Genehmigungsstatus“ zu Ihrer Opportunity Lightning Record-Seite hinzufügen. Mit der Schaltfläche können Sie den Status Ihrer Opportunities während des Genehmigungsprozesses einsehen.

Um die Schaltfläche hinzuzufügen

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Navigieren Sie zur Opportunity Lightning Record-Seite.

3. Wählen Sie den hervorgehobenen Bereich, um den Eigenschaftenbereich zu öffnen.
4. Wählen Sie Jetzt aktualisieren aus.
5. Wählen Sie Bestehende Aktionen migrieren aus und wählen Sie dann das Seitenlayout aus, von dem aus Sie die Aktionen aktualisieren möchten.

-ODER-

Fangen Sie bei Null an und fügen Sie die Aktionen manuell hinzu.

6. Wählen Sie in der Liste Aktionen die Option Genehmigungsstatus aus.
7. Wählen Sie Speichern.

Note

- Sie müssen die Schritte 4 und 5 nur einmal ausführen.
- Die Schaltfläche „Genehmigungsstatus“ wird nur auf der Seite „Opportunity Lightning Record“ für Opportunities angezeigt, auf die AWS verwiesen wurde.

Fügen Sie die verbleibenden Schaltflächen hinzu

Sie können einige oder alle der in den folgenden Schritten aufgeführten Schaltflächen hinzufügen.

Um die Schaltflächen hinzuzufügen

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Navigieren Sie zur Opportunity Lightning Record-Seite.
3. Wählen Sie den hervorgehobenen Bereich, um den Eigenschaftenbereich zu öffnen.
4. Wählen Sie unter Aktionen die Option „Zuweisen“ und wählen Sie dann einige oder alle der folgenden Elemente aus:
 - Teilen mit AWS
 - Assoziieren oder trennen
 - Zuweisen

Weitere Informationen zu den Funktionen der einzelnen Tasten finden Sie weiter [Funktionen aktualisieren](#) oben in diesem Handbuch.

5. Wählen Sie Speichern.

Aktualisieren Sie die Registerkarte „Lösungsangebote“

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie die Daten auf der Registerkarte Lösungsangebote aktualisieren.

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Navigieren Sie zur Registerkarte Lösungsangebote.
3. Wählen Sie Lösungen aktualisieren aus.

Konfiguration des Connectors für ein CRM mit Amazon S3 S3-Integration

Important

Ab 2024 machte AWS Partner Central diesen Integrationstyp für neue Benutzer nicht verfügbar.

Note

Bei den Themen in diesem Abschnitt wird davon ausgegangen, dass Sie die Voraussetzungen für eine AWS Partner Central-Integration, eine AWS Marketplace-Integration oder beides erfüllt haben. Weitere Informationen finden Sie unter [Voraussetzungen für die Integration](#) und weiter [Erste Schritte](#) oben in diesem Handbuch.

Das veraltete CRM mit Amazon S3-Integration verwendet einen Amazon S3-Bucket, um Leads und Opportunities zu übertragen. Wir empfehlen, die Partner Central-API-Integration wie im vorherigen Abschnitt beschrieben zu verwenden, um Opportunities zu erstellen und zu verwalten. Sie können diese Konfiguration jedoch verwenden, wenn Sie den Connector zur Verwaltung von Leads in Salesforce verwenden möchten.

Themen

- [Details zur Verbindungsauthentifizierung eingeben](#)
- [Geben Sie die Systemkonfigurationseinstellungen ein](#)
- [Testen der -Verbindung](#)
- [Senden und Empfangen von Opportunities und Leads](#)
- [Produktionscheckliste](#)
- [Aktualisierung des AWS Partner CRM-Connectors auf das neue Datenmodell](#)
- [Sandbox-Tests mit der benutzerdefinierten ACE-Opportunity und den ACE-Lead-Objekten](#)
- [AWS Marketplace Private Angebote mit ACE-Opportunities verknüpfen](#)

Details zur Verbindungsauthentifizierung eingeben

Partner starten den Integrationsprozess, indem sie die Details eingeben, die für die Verbindung zu ihrem Amazon S3 S3-Endpunkt erforderlich sind. Folgen Sie den einzelnen Schritten in der angegebenen Reihenfolge und schließen Sie jeden Satz ab, bevor Sie mit dem nächsten Schritt fortfahren.

Die folgenden Aufgaben werden auf der Registerkarte „AWS Geführte Einrichtung“ ausgeführt. Informationen zur Verwendung der Registerkarte finden Sie weiter [Verwenden Sie die geführte Einrichtung](#) oben in diesem Handbuch.

Um die Authentifizierungsdetails einzugeben

1. Öffnen Sie in Salesforce die Registerkarte „AWS Geführte Einrichtung“. Informationen zum Öffnen dieser Registerkarte finden Sie weiter [Verwenden Sie die geführte Einrichtung](#) oben in diesem Handbuch.
2. Erweitern Sie Schritt 1: AWS Verbindungsauthentifizierungsdetails und wählen Sie Start.
3. Wählen Sie auf der Seite Benannte Anmeldeinformationen zuvor die Option Neu aus.
4. Geben Sie im Formular Neue benannte Anmeldeinformationen die Werte aus der folgenden Tabelle ein.

Feld	Wert
Label (Bezeichnung)	APN-API-Verbindung

Feld	Wert
URL	https://s3.us-west-2.amazonaws.com
Identitätstyp	Benannter Schulleiter
Authentifizierungsprotokoll	AWS Signatur Version 4
AWS Zugriffsschlüssel-ID	Cloud-Ops stellt die ID während der erforderlichen Schritte bereit
AWS Geheimer Zugriffsschlüssel	Cloud-Ops stellt den Zugriffsschlüssel während der erforderlichen Schritte bereit
AWS Region	us-west-2
AWS Service nicht zulässig	S3
Autorisierungsheader generieren	checked
Erlaube das Zusammenführen von Feldern im HTTP-Header	ungeprüft
Erlaube das Zusammenführen von Feldern im HTTP-Hauptteil	ungeprüft

1. Wählen Sie Speichern.
2. Kehren Sie zur AWS Guided-Setup-Seite zurück. Wählen Sie im Abschnitt Authentifizierungsdetails die Option Überprüfen und bestätigen Sie die Anmeldeinformationen.
3. Lassen Sie die Seite „AWS Guided Setup“ geöffnet und fahren Sie mit den nächsten Schritten fort.

Geben Sie die Systemkonfigurationseinstellungen ein

In den folgenden Schritten wird erklärt, wie Sie die richtigen Systemkonfigurationseinstellungen für die Integration eingeben.

1. Erweitern Sie Schritt 2: Systemkonfigurationseinstellungen und wählen Sie Start.

2. Suchen Sie die AWS Partner CRM Connector-Einstellungen und wählen Sie Verwalten aus.
3. Wählen Sie Neu und geben Sie dann die erforderlichen Werte aus der folgenden Tabelle ein.

Benutzerdefiniertes Einstellungsfeld	Zweck
Name	Das Feld wird nicht verwendet, aber da es erforderlich ist, können Sie es auf einen beliebigen Wert setzen.
Bucket-Name	Bucket-Name, der für den Partner bereitgestellt wurde. Bei Beta- und Produktionsumgebungen ist das anders.
Standardkonto	Eine 18-stellige Datensatz-ID des Standardkontos, die verwendet wird, wenn Standard-Opportunities als Zielobjekt in Salesforce verwendet werden. Da die AccountID für Standard-Opportunities erforderlich ist, ermöglicht das Standardkontofeld, dass neue eingehende Opportunities mit einem Standardkonto verknüpft werden können. AWS Dabei kann es sich um einen beliebigen Accountdatensatz in Ihrer Salesforce-Organisation handeln, auf den der Integrationsbenutzer über die Freigabeeinstellungen Zugriff hat.
Größe der ausgehenden Chargen	Anzahl der Datensätze, die in einer einzigen Payload von Ihrer Salesforce-Organisation an gesendet wurden. AWS Dies gilt sowohl für Opportunities als auch für Leads. Wir empfehlen einen Wert zwischen 1—50. Wenn Sie beispielsweise die Batchgröße auf 50 festlegen, AWS enthält jede Opportunity-Nutzlast, die von Ihrer Organisation an gesendet wird, 50 Opportunity-Datensätze.

Benutzerdefiniertes Einstellungsfeld	Zweck
Anzahl der Wiederholungen	Im Falle eines Fehlers gibt dieser Wert an, wie oft die Transaktion wiederholt wird.
An Tagen, an denen der Vorgang unterbrochen wurde, wiederholen	Wenn ein Datensatz weiterhin fehlschlägt, gibt dieser Wert die Anzahl der Tage an, nach denen kein Wiederholungsversuch mehr versucht wird.
Partner-ID	Eindeutige Partner-ID, die im Rahmen der Aktivierung gemeinsam genutzt wird.
Aufbewahrung des Synchronisationsprotokolls	Anzahl der Tage, an denen die Synchronisationsprotokolle aufbewahrt werden sollen.
Version	Wählen Sie für das neue Datenmodell Version 2. Wählen Sie für das vorherige Datenmodell Version 1.
Neues Konto aus dem Standardkonto erstellen	Ermöglicht dem Connector, ein neues Konto auf der Grundlage des vom Partner bereitgestellten Standardkontos zu erstellen. Wenn Sie diese Option auswählen, ermöglicht sie die dynamische Kontoerstellung während des Integrationsprozesses, wodurch sichergestellt wird, dass neue Opportunities oder Engagements den entsprechenden Kontodatensätzen zugeordnet werden können, auch wenn das genaue Konto im Zielsystem nicht vorhanden ist.

4. Wählen Sie Speichern.
5. Kehren Sie zur Seite mit AWS Anleitung zur Einrichtung zurück. Wählen Sie im Abschnitt Authentifizierungsdetails die Option Überprüfen und bestätigen Sie die Anmeldeinformationen.

Testen der -Verbindung

Bevor Sie die Verbindung testen, stellen Sie sicher, dass Sie die Schritte in den vorherigen Abschnitten ausgeführt haben.

Testen der Verbindung

1. Erweitern Sie Schritt 3: Testkonfiguration für die APN-API.
2. Wählen Sie Test aus.

Wenn die Verbindung erfolgreich hergestellt werden kann, erhalten Sie eine Bestätigungsnachricht.

Senden und Empfangen von Opportunities und Leads

Sie senden und empfangen Opportunities und Leads, indem Sie sie mit Partner Central synchronisieren. Um eine Opportunity oder einen Lead zu synchronisieren, müssen Sie das Feld Mit Partner Central synchronisieren auf True setzen. Zu den weiteren wichtigen Feldern für die Integration gehören das Datum der letzten APN-Synchronisierung und die Felder „Für die Synchronisierung mit APN berechtigt“.

Diese Felder sind für Standard-Opportunities und Leads enthalten. Sie müssen sie jedoch für alle benutzerdefinierten Quellobjekte erstellen und zuordnen.

- Synchronisieren mit Partner Central — In der App für Standard-Opportunities und Leads enthalten. Wenn a AWS Partner sich für die Zuordnung zu benutzerdefinierten Objekten entscheidet, muss ein benutzerdefiniertes boolesches Feld erstellt und in den Opportunity- bzw. Lead-Mappings zugeordnet werden.
- Datum der letzten Synchronisierung mit APN — Gibt an, wann der Datensatz zuletzt erfolgreich an APN gesendet oder vom APN empfangen wurde. Dieses Feld wird automatisch gesetzt, wenn der Datensatz erfolgreich an APN gesendet wurde oder eine Aktualisierung vom APN empfangen wird.
- Geeignet für die Synchronisierung mit APN — Ein Formelfeld, das bestimmt, ob der Datensatz im nächsten geplanten Job an APN gesendet werden soll. Berechnet auf der Grundlage, ob der Datensatz seit der letzten Ausführung des Zeitplans für ausgehende Sendungen geändert wurde und ob er von einem anderen Benutzer als dem für die AWS Partner Organisation vorgesehenen Integrationsbenutzer aktualisiert wurde.

Produktionscheckliste

Folgen Sie diesen Schritten, um die Produktionsinstallation Ihres AWS Partner CRM-Connectors abzuschließen.

1. Bestätigen Sie, dass Sie den [Onboarding-Prozess](#) für die CRM-Integration abgeschlossen haben. In [Phase 6](#) dieses Prozesses richten Sie Ihre Produktionsumgebung ein und führen eine Datenmigration durch, sodass Sie Geschäftschancen und Leads während der Integration verwalten können.
2. Installieren und konfigurieren Sie den CRM-Konnektor. Weitere Informationen finden Sie unter [Installation des Steckers](#).
3. Ordnen Sie Opportunities und Lead-Objekte zu, indem Sie eine der folgenden Zuordnungsoptionen auswählen. Als Referenz finden Sie diese Liste der [erforderlichen Felder](#) unter GitHub.
 - Verwenden Sie das benutzerdefinierte AWS ACE-Opportunity-Objekt, das im AWS Partner CRM-Connector enthalten ist, um Opportunities zu protokollieren und mit anderen zu teilen AWS. Mit dieser Option können Sie AWS Felder automatisch Salesforce-Feldern zuordnen.
 - Verwenden Sie das Salesforce-Standardobjekt und ordnen Sie die erforderlichen AWS Felder zu.
 - Verwenden Sie ein benutzerdefiniertes ACE-Opportunity-Objekt. Sie erstellen zunächst einen Workflow, um eine Zwischentabelle mit ACE-Opportunity-Objekten aufzufüllen, und ordnen dann die Salesforce-Felder zu AWS.
4. Weitere Informationen und Anleitungen zu Zuordnungsoptionen finden Sie unter [Zuordnen von ACE-Objekten](#)
5. (Optional) Richten Sie Zeitpläne für die Synchronisierung eingehender und ausgehender Daten zwischen dem AWS Partner Netzwerk und Salesforce ein. Einzelheiten finden Sie unter [Synchronisationszeitpläne erstellen](#)
6. Um zu überprüfen, ob eine von einem Partner initiierte Verkaufschance in der Produktion verfügbar ist, stellen Sie in Ihrem Partner Central-Konto eine [Support-Anfrage bei](#) Partner Central Operations (PCO). In diesem Prozess erstellen Sie eine Dummy-Opportunity, synchronisieren sie mit und bitten den AWS Support-Mitarbeiter AWS, zu bestätigen, dass AWS er die Opportunity erhalten hat. Bitten Sie am Ende des Tests Ihren AWS Support-Mitarbeiter, die Opportunity-Anfrage abzulehnen, damit Sie sie von Ihrer Seite löschen können.
7. (Optional) Führen Sie ein Daten-Backfill durch. Dieser Prozess stellt sicher, dass sowohl AWS originäre als auch von Partnern stammende Opportunity-Empfehlungen bei future

Updates identifiziert werden können. Weitere Informationen finden Sie unter [Phase 6: Produktionsgenehmigung](#) im CRM-Onboarding-Prozess.

8. Aktivieren Sie die Produktionsintegration, um den Austausch von Dateien über den Amazon S3 S3-Bucket zu ermöglichen. Einzelheiten finden Sie unter [Phase 7: Launch](#).

Aktualisierung des AWS Partner CRM-Connectors auf das neue Datenmodell

Important

Testen und genehmigen Sie das neue Datenmodell-Upgrade in Ihrer Salesforce-Sandboxorganisation, bevor Sie Ihre Produktionsumgebung aktualisieren. Informationen zum neuen Datenmodell und zu den Änderungen zwischen dem alten und dem neuen Modell finden Sie in den folgenden [partner-crm-integration-samplesaws-samples/](#) on: GitHub

- Gelegenheit- -v14.3.xlsx FieldsAndStandardValues DiffWithPrevVersion
- Opportunity-Fields.xlsx
- StandardValuesGelegenheit_-.xlsx

Voraussetzungen

- Verwenden Sie Felddefinitionen für die neuen Datenmodellrichtlinien der ACE CRM-Integration und migrieren Sie alle erforderlichen offenen Opportunities und Leads in das neue Datenmodell.
- Fügen Sie Spalten in Ihren benutzerdefinierten Objekten oder Standardobjekten (Objekte, die bei der Zuordnung verwendet werden) hinzu oder entfernen Sie sie.
- Stellen Sie sicher, dass Sie Version 2.0 oder höher des AWS Partner CRM-Connectors verwenden.

Um ein Upgrade auf das neue Datenmodell durchzuführen

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Deaktivieren Sie alle aktiven Zeitpläne.
3. Wählen Sie Setup, Benutzerdefinierte Einstellungen, AWS Partner CRM-Connector-Einstellungen und aktualisieren Sie dann die Version auf 2.0 oder höher.

Note

Ab Version 2.0 ist das Feld Version ein Pflichtfeld. Dieses Feld gibt die Payload-Version an, die Partner für die Interaktion mit der CRM-Integration verwenden. Wenn Partner auf Version 2.0 umsteigen, müssen sie deren Spezifikationen vollständig übernehmen. Das Zurücksetzen auf frühere Versionen ist nicht zulässig.

4. Wählen Sie die Registerkarte ACE-Zuordnung.
5. Erstellen, überprüfen und aktualisieren Sie alle erforderlichen Feldzuordnungen und Details. Verwenden Sie für Sandbox-Tests die benutzerdefinierte ACE-Opportunity und das ACE-Lead-Objekt, um die neuen Datenmodellfunktionen zu testen. Weitere Informationen finden Sie unter [Sandbox-Tests mit der benutzerdefinierten ACE-Opportunity und den ACE-Lead-Objekten](#).
6. Aktivieren Sie Zeitpläne für Opportunities und Leads.
7. Überprüfen Sie die ACE-Synchronisierungsprotokolle auf Synchronisierungsfehler und nehmen Sie etwaige Korrekturen vor.
8. Überprüfen Sie die synchronisierten Opportunities und Leads, um sicherzustellen, dass die Datentransformation korrekt ist. Sie können auch die Opportunities und Leads in ACE überprüfen, um sicherzustellen, dass die neuen Datenmodelländerungen korrekt erfasst werden.
9. Folgen Sie Ihrem Produktbereitstellungsprozess, um die Änderungen in Ihre Salesforce-Produktionsumgebung zu migrieren.

Note

Wenn Sie Hilfe benötigen, finden Sie weitere Informationen unter [Hilfe erhalten](#).


Sandbox-Tests mit der benutzerdefinierten ACE-Opportunity und den ACE-Lead-Objekten

Note

Wenn Sie bereits CRM-Connector-Benutzer sind, finden Sie weitere Informationen unter [Aktualisierung des AWS Partner CRM-Connectors auf das neue Datenmodell](#)

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Ihrer Salesforce-Organisation an.

2. Wählen Sie Setup, Benutzerdefinierte Einstellungen, AWS Partner CRM-Connector-Einstellungen und aktualisieren Sie Version auf 2.
3. Wählen Sie die Registerkarte ACE Mapping.
4. Ordnen Sie es für Opportunity dem benutzerdefinierten ACE-Opportunity-Objekt zu.
5. Wählen Sie „ACE-Objekt automatisch zuordnen“.


 Note

Wenn Sie auf die neue Version des CRM-Konnektors aktualisieren möchten und die benutzerdefinierte ACE-Opportunity und die ACE-Lead-Objekte aus dem Connector für Sandbox-Tests verwenden möchten, empfehlen wir, alle verfügbaren Datensätze aus der Datenbank Field Mappings und Field Mapping Details Objekte manuell zu löschen, bevor Sie die Funktion ACE-Objekt automatisch zuordnen verwenden. Sie müssen dies nur einmal tun.

6. Überprüfen Sie die Feldzuordnungen und Feldzuordnungswerte für die Auswahlliste und die Multipickliste.
7. Aktivieren Sie Zeitpläne für Opportunities und Leads.
8. Überprüfen Sie die ACE Sync-Protokolle auf Synchronisierungsfehler und nehmen Sie die erforderlichen Korrekturen vor.
9. Überprüfen Sie die synchronisierten Opportunities und Leads, um sicherzustellen, dass die Datentransformation korrekt ist. Sie können auch die Opportunities und Leads in ACE überprüfen, um sicherzustellen, dass die neuen Datenmodelländerungen korrekt erfasst wurden.

Detaildatensätze des Synchronisierungsprotokolls für ACE-Opportunities anzeigen

Sie können die Details des Synchronisierungsprotokolls für bereitgestellte ACE-Opportunities auf der Registerkarte „AWSZugehörig“ im ACE-Opportunity-Datensatz anzeigen.

 Note

Diese Schritte gelten nur für AWS ACE-Opportunity-Objekte, die per E-Mail bereitgestellt wurden. Wenn Sie Standardobjekte oder benutzerdefinierte Objekte in Ihrer Salesforce-Organisation zuordnen, können Sie die Details des Synchronisierungsprotokolls auf der Registerkarte ACE Sync Log anzeigen.

1. Melden Sie sich bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Wählen Sie im App Launcher AWS Partner CRM-Connector aus.
3. Wählen Sie die Registerkarte ACE Opportunities.
4. Wählen Sie einen ACE-Opportunity-Datensatz aus.
5. Wählen Sie die Registerkarte „Zugehörig“, um Details wie den Namen des Synchronisierungsprotokolls, den Status, die Fehlermeldung und das Erstellungsdatum anzuzeigen.

AWS Marketplace Private Angebote mit ACE-Opportunities verknüpfen

Sie können private Angebote direkt von der Seite mit den AWS bereitgestellten ACE-Opportunity-Datensätzen aus verknüpfen.

1. Melden Sie sich bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Wählen Sie im App Launcher AWS Partner CRM-Connector aus.
3. Wählen Sie die Registerkarte ACE Opportunities.
4. Wählen Sie einen ACE-Opportunity-Datensatz aus.
5. Wählen Sie „Privates Angebot verknüpfen“.
6. Wählen Sie unter Angebots-ID nachschlagen das private Angebot aus.
7. Wählen Sie Speichern.

Ressourcen zur Integration

AWS stellt die folgenden Ressourcen bereit, die Sie bei der Erstellung einer benutzerdefinierten Integration unterstützen.

Themen

- [Felddefinitionen](#)
- [Standardwerte](#)
- [Beispiele für eingehende Dateien](#)
- [Beispiele für ausgehende Dateien](#)
- [Beispiel verarbeiteter Ergebnisse](#)
- [Beispiele für Testfälle](#)
- [Beispielcodefragmente](#)

Felddefinitionen

Die Links in den folgenden Abschnitten listen alle Felder auf und erläutern ihre Datentypen, ihre Verwendung und alle geltenden Einschränkungen oder Formatierungsregeln. Sie dienen als Referenz, um sicherzustellen, dass beim AWS Datenaustausch zwischen Partnern diese korrekt formatiert und verstanden werden.

Die folgenden Links führen Sie zu GitHub.

- [Gelegenheit](#)
- [Blei](#)

Standardwerte

In diesen Listen werden die Standardwerte und Aufzählungen für verschiedene Felder beschrieben. Sie tragen dazu bei, die Konsistenz der ausgetauschten Daten aufrechtzuerhalten, und stellen sicher, dass beide Parteien ein gemeinsames Verständnis der verwendeten Werte haben.

Die folgenden Links führen Sie zu GitHub.

- [Gelegenheit](#)
- [Blei](#)

Beispiele für eingehende Dateien

Die folgenden Beispieldateien zeigen die Struktur der JSON-Payload für eine Datei, die von einem Partner an gesendet wurde. AWS

Die folgenden Links führen Sie zu GitHub.

- [Gelegenheit](#)
- [Blei](#)

Beispiele für ausgehende Dateien

Die folgenden Beispieldateien zeigen die Struktur der JSON-Payload für eine Datei, die von einem Partner AWS gesendet wurde.

Die folgenden Links führen Sie zu GitHub.

- [Gelegenheit](#)
- [Blei](#)

Beispiel verarbeiteter Ergebnisse

Die folgenden Dateien zeigen ein typisches Ergebnis nach der AWS Verarbeitung einer von einem Partner gesendeten Nutzlast.

Die folgenden Links führen Sie zu GitHub.

- [Gelegenheit](#)
- [Blei](#)

Beispiele für Testfälle

Die folgenden Links führen Sie zu GitHub.

- [Gelegenheit](#)
- [Blei](#)

Beispielcodefragmente

Die folgenden Links führen Sie zu. GitHub

- [ace_read_s3.py](#)
- [API_CAPEX_Sample_REST_ODE.CLS](#)
- [S3_Authentifizierung.cls](#)
- [Beispiel_.cls AceOutboundBatch](#)
- [SFDC Apex S3 sample.txt](#)
- [APEX_Dateien_von_S3_ACE_Partner_Test.cls abrufen](#)
- [s3_ace_partner_test.cls](#)

Teilen von Leads

Wie AWS teilt man Leads

1. Inkrementelle Exporte: Amazon Web Services (AWS) exportiert stündlich neue Leads (und Updates) AWS, von denen empfohlen wird.

2. Dateierstellung: AWS generiert Lead-Dateien, die einem bestimmten Format entsprechen. Detaillierte Dateispezifikationen finden Sie unter [the section called "Felddefinitionen"](#)
3. Datei-Upload: Die Lead-Dateien werden in den `lead-outbound` Ordner hochgeladen.

Leads werden konsumiert von AWS

Um Leads effektiv zu nutzen AWS, erstellen Sie eine maßgeschneiderte Integration mit den folgenden Funktionen.

1. Abrufen von Dateien:
 - Scannen Sie den `lead-outbound` Ordner regelmäßig mithilfe eines geplanten Jobs in einem von Ihnen gewählten Intervall.
 - Rufen Sie die Lead-Dateien zur Verarbeitung ab.
2. Datentransformation und -kartierung:
 - Nachdem Sie den Inhalt jeder Datei gelesen haben, transformieren Sie die Daten und ordnen Sie sie den Lead-Datensätzen in Ihrem CRM-System (Customer Relationship Management) zu.
 - Hinweise zur Feldzuweisung finden Sie unter [the section called "Feldkartierung"](#).
3. Identifizierung von Leads:
 - Identifizieren Sie jeden Lead eindeutig, indem Sie entweder `partnerCrmLeadId` oder verwenden `apnCrmUniqueIdentifier`.
 - Wenn dieses Feld leer `partnerCrmLeadId` ist und vorhanden `apnCrmUniqueIdentifier` ist, handelt es sich bei dem Lead um eine neue Empfehlung von AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE).
 - Wenn beide Identifikatoren vorhanden sind, wird der Datensatz als Aktualisierung von ACE behandelt.
4. Aufnahme von Blei:
 - Erfassen Sie neue Leads oder aktualisieren Sie bestehende Leads im CRM-System.
5. Dateiverwaltung:
 - Nachdem Sie jeden Lead und die vollständigen Dateidaten erfolgreich verarbeitet haben, löschen Sie die Dateien aus dem Ausgangsordner.
 - Jede Datei wird automatisch im `lead-outbound-archive` Ordner archiviert.

Integrations- und Codereferenz:

- Zum Lesen von Dateien, die in den Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) -Bucket hochgeladen wurden, können Sie Ihr CRM-System verwenden AWS Lambda oder direkt aus diesem lesen.

- Verwenden Sie die folgenden Beispielcodes für Lambda und die Salesforce REST API, um CRM-Datensätze zu validieren und zu aktualisieren.
 - Lambda für die Validierung von Dateien: `ace_read_s3.py`.
 - Salesforce-REST-API: [API_CAPEX_Sample_REST_ode.cls](#).
- Wenn Sie ein anderes CRM-System als Salesforce verwenden, müssen Sie systemspezifischen Code bereitstellen, um Ihre Daten zu aktualisieren.

Teilen von Updates zu Leads mit AWS

1. Identifizieren Sie Leads: Suchen Sie die Leads mit Updates, mit denen Sie sie teilen möchten AWS.
2. Datentransformation: Konvertieren Sie die Daten in das AWS Format, wie unter [beschrieben](#) [the section called "Felddefinitionen"](#).
3. Erstellung von Dateien:
 - Generieren Sie Lead-Dateien im JSON-Format.
 - Hängen Sie jeder Datei einen Zeitstempel an und achten Sie darauf, dass alle Dateinamen eindeutig sind und dem Format folgen: `{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`
4. Authentifizieren und hochladen:
 - Authentifizieren Sie sich beim ACE Amazon S3 S3-Bucket.
 - Laden Sie die Datei in den `lead-inbound` Ordner hoch. Alle Dateien, die mit geteilt wurden, AWS werden automatisch im `lead-inbound-archive` Ordner archiviert.
 - Wenn Sie Dateien auf S3 hochladen, stellen Sie sicher, dass Sie dem Bucket-Besitzer vollen Zugriff gewähren.

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

Ein Beispielergebnis der Ausführung dieses Befehls finden Sie unter [„Results Sample file.json“](#).

5. Verarbeitung von Dateien:
 - Verarbeitet die Dateien nach Erhalt AWS automatisch.
 - Die Ergebnisse der Verarbeitung werden in den `lead-inbound-processed-results` Ordner im Amazon S3 S3-Bucket hochgeladen. Dazu gehören der Status von Erfolgen und Fehlern sowie etwaige Fehlermeldungen für jeden Lead.
 - Diese verarbeiteten Ergebnisse werden ebenfalls im `lead-inbound-processed-results-archive` Ordner archiviert.

- Weitere Informationen finden Sie in der [the section called “Häufig gestellte technische Fragen — Leads und Möglichkeiten”](#).

6. Bearbeitung von Antworten:

- Sie müssen eine Logik entwickeln, um diese Antworten zu verarbeiten, fehlerhafte Datensätze zu überprüfen, etwaige Fehler zu korrigieren und die Daten erneut an ACE zu senden.
- Beispielfehler finden Sie in den Abschnitten Häufig gestellte Fragen und Problembehandlung.
- So laden Sie eine Datei aus CRM auf Amazon S3 hoch:
 - Verweisen Sie auf die Version der AWS Signatur.
 - Verwenden Sie eine HTTPS-Anfrage, um die Datei hochzuladen.
- Verwenden Sie als Referenz die folgenden Dateien, um eine Datei in den Amazon S3 S3-Bucket hochzuladen:
 - Zur Authentifizierung eines S3-Buckets: [S3_Authentication.cls](#)
 - Zum Hochladen von Dateien [in einen S3-Bucket: Sample_ .cls AceOutboundBatch](#)
- HINWEIS: Dateien dürfen eine Größe von 1 MB nicht überschreiten, und doppelte Dateien werden nicht verarbeitet.

Teilen von Chancen

Wie AWS teilt man Chancen

1. Inkrementelle Exporte: Amazon Web Services (AWS) exportiert stündlich neue Opportunities (und Updates) AWS, auf die verwiesen wird.
2. Dateierstellung: AWS generiert Opportunity-Dateien, die einem bestimmten Format entsprechen. Detaillierte Dateispezifikationen finden Sie unter [Opportunity-Felddefinitionen](#).
3. Datei-Upload: Opportunity-Dateien werden in den `opportunity-outbound` Ordner hochgeladen.

Chancen nutzen von AWS

Um die daraus resultierenden Chancen effektiv nutzen zu können AWS, müssen Sie eine maßgeschneiderte Integration mit diesen Funktionen einrichten.

1. Abrufen von Dateien:

- Verwenden Sie einen geplanten Job, um den `opportunity-outbound` Ordner regelmäßig in einem von Ihnen gewählten Intervall zu scannen.
- Rufen Sie die Opportunity-Dateien zur Verarbeitung ab.

2. Datentransformation und -kartierung:

- Nachdem Sie den Inhalt jeder Datei gelesen haben, transformieren Sie die Daten und ordnen Sie sie den Opportunity-Datensätzen in Ihrem CRM-System (Customer Relationship Management) zu.
- Hinweise zur Feldzuweisung finden Sie unter [the section called “Feldkartierung”](#).

3. Identifizierung von Geschäftschancen:

- Identifizieren Sie jede Gelegenheit eindeutig, indem Sie entweder `partnerCrmOpportunityId` oder verwenden `apnCrmUniqueIdentifier`.
- Falls `partnerCrmOpportunityId` leer und vorhanden, `apnCrmUniqueIdentifier` handelt es sich bei der Opportunity um eine neue Empfehlung von AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE).
- Wenn beide Kennungen vorhanden sind, wird der Datensatz als Aktualisierung von ACE behandelt.

4. Erfassung neuer Geschäftschancen: Erfassen Sie neue Opportunities oder aktualisieren Sie bestehende Opportunities im CRM-System.

5. Dateiverwaltung:

- Nachdem Sie jede Opportunity und die vollständigen Dateidaten erfolgreich verarbeitet haben, löschen Sie die Dateien aus dem Ausgangsordner.
- Jede Datei wird automatisch im `opportunity-outbound-archive` Ordner archiviert.

Integrations- und Codereferenz:

- Zum Lesen von Dateien, die in den Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) -Bucket hochgeladen wurden, können Sie Ihr CRM-System verwenden AWS Lambda oder direkt aus diesem lesen.
- Verwenden Sie die folgenden Beispielcodes für Lambda und die Salesforce REST API, um CRM-Datensätze zu validieren und zu aktualisieren.
 - Lambda für die Validierung von Dateien: `ace_read_s3.py`.
 - Salesforce-REST-API: [API_CAPEX_Sample_REST_ode.cls](#).
- Wenn Sie ein anderes CRM-System als Salesforce verwenden, müssen Sie systemspezifischen Code bereitstellen, um Ihre Daten zu aktualisieren.

Teilen von Updates zu Geschäftschancen mit AWS

1. Identifizieren Sie Geschäftschancen: Suchen Sie nach Geschäftschancen mit Neuigkeiten, mit denen Sie sie teilen möchten AWS.

2. **Datentransformation:** Konvertieren Sie die Daten in das AWS Format, wie unter [beschrieben](#) [the section called “Felddefinitionen”](#).

3. **Erstellung von Dateien:**

- Generieren Sie Opportunity-Dateien im JSON-Format.
- Hängen Sie jeder Datei einen Zeitstempel an und achten Sie darauf, dass alle Dateinamen eindeutig sind und dem Format folgen: `{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`

4. **Authentifizieren und hochladen:**

- Authentifizieren Sie sich beim ACE Amazon S3 S3-Bucket.
- Laden Sie die Datei in den `opportunity-inbound` Ordner hoch. Alle Dateien, die mit geteilt wurden, AWS werden automatisch im `opportunity-inbound-archive` Ordner archiviert.
- Wenn Sie Dateien auf S3 hochladen, stellen Sie sicher, dass Sie dem Bucket-Besitzer vollen Zugriff gewähren:

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

Ein Beispielergebnis der Ausführung dieses Befehls finden Sie in [Opportunity Results Success Sample.json](#).

5. **Verarbeitung von Dateien:**

- Verarbeitet die Dateien nach Erhalt AWS automatisch.
- Die Ergebnisse der Verarbeitung werden in den `lead-inbound-processed-results` Ordner im Amazon S3 S3-Bucket hochgeladen. Dazu gehören der Status von Erfolgen und Fehlern sowie etwaige Fehlermeldungen für jede Opportunity.
- Diese verarbeiteten Ergebnisse werden ebenfalls im `opportunity-inbound-processed-results-archive` Ordner archiviert.
- Weitere Informationen finden Sie in der [the section called “Häufig gestellte technische Fragen — Leads und Möglichkeiten”](#).

6. **Bearbeitung von Antworten:**

- Sie müssen eine Logik entwickeln, um diese Antworten zu verarbeiten, fehlerhafte Datensätze zu überprüfen, etwaige Fehler zu korrigieren und die Daten erneut an ACE zu senden.
- Beispielfehler finden Sie in den Abschnitten Häufig gestellte Fragen und Problembehandlung.
- So laden Sie eine Datei aus CRM auf Amazon S3 hoch:
 - Verweisen Sie auf die Version der AWS Signatur.
 - Verwenden Sie eine HTTPS-Anfrage, um die Datei hochzuladen.
- Verwenden Sie als Referenz die folgenden Dateien, um eine Datei in den Amazon S3 S3-Bucket

hochzuladen:

- Zur Authentifizierung eines S3-Buckets: [S3_Authentication.cls](#)
- Zum Hochladen von Dateien [in einen S3-Bucket: Sample_ .cls AceOutboundBatch](#)
- HINWEIS: Dateien dürfen eine Größe von 1 MB nicht überschreiten, und doppelte Dateien werden nicht verarbeitet.

Feldkartierung

Die Feldzuweisung ist ein wesentlicher Schritt im Integrationsprozess, bei dem Partner die Felder ihres Kundenbeziehungsmanagementsystems (CRM) an die von Amazon Web Services (AWS) definierten Felder anpassen. Dadurch wird sichergestellt, dass beide Parteien Daten korrekt austauschen und verstehen. Im Folgenden finden Sie Richtlinien, die Sie bei diesem Prozess unterstützen sollen.

Obligatorische Feldzuweisung

- Ordnen Sie jedes Pflichtfeld dem entsprechenden Feld in Ihrem CRM-System zu. Für einen erfolgreichen Datenaustausch ist es wichtig, dass Sie sicherstellen, dass alle erforderlichen Felder zugeordnet sind. Weitere Informationen finden Sie unter [the section called “Felddefinitionen”](#)
- [Gelegenheit](#)
- [Blei](#)

Umgang mit optionalen Feldern

- Machen Sie sich mit der Rolle optionaler Felder im Integrationsprozess vertraut. Entscheiden Sie auf der Grundlage Ihrer Geschäftsanforderungen, ob Sie diese Felder zuordnen möchten, und seien Sie sich der möglichen Auswirkungen bewusst, wenn sie nicht zugeordnet werden.

Zuordnung von Werten

- Ordnen Sie jeden Feldwert in Ihrem CRM dem erforderlichen Listenwert AWS Partner Network (APN) für Kundenbindung (ACE) zu, wie unter angegeben. [the section called “Felddefinitionen”](#) Dies ist wichtig, um die Datenkonsistenz und -integrität aufrechtzuerhalten.

Validierung von Datentyp und -format

- Stellen Sie sicher, dass die Datentypen und Formate der Felder in Ihrem CRM-System mit den in den AWS Felddefinitionen angegebenen übereinstimmen. Es ist wichtig, die Konsistenz der Datentypen und -formate aufrechtzuerhalten, um Datenbeschädigungen zu verhindern und eine nahtlose Integration zu gewährleisten.

Feldlänge und Einschränkungen

- Beachten Sie die Einschränkungen der Feldlänge und andere Einschränkungen. Stellen Sie sicher, dass die Daten aus Ihrem CRM-System in die entsprechenden Felder passen, AWS ohne gekürzt zu werden oder Fehler zu verursachen.

Validierung von Datentyp und Format

- Stellen Sie sicher, dass die Felddatentypen und -formate in Ihrem CRM-System mit den unter angegebenen übereinstimmen [the section called “Felddefinitionen”](#). Es ist wichtig, Datenbeschädigungen zu verhindern und eine nahtlose Integration mit konsistenten Datentypen und -formaten sicherzustellen.

Regelmäßige Überprüfung und Aktualisierung

- Überprüfen und aktualisieren Sie Ihre Feldzuordnungen regelmäßig, um Änderungen in Ihrem CRM-System oder AWS Ihren Anforderungen zu berücksichtigen. Dieser proaktive Ansatz gewährleistet die Genauigkeit und Effizienz des kontinuierlichen Datenaustauschs.

Dokumentation zur Feldkartierung

- Pflegen Sie eine umfassende Dokumentation zur Feldzuweisung. Diese Vorgehensweise hilft bei der Fehlerbehebung, bei future Updates und sorgt für Klarheit darüber, wie Daten zwischen Systemen übertragen werden.

Testen und Validieren

- Führen Sie gründliche Feldzuordnungstests durch, um zu überprüfen, ob die Daten korrekt übertragen und transformiert werden. Beheben Sie etwaige Unstimmigkeiten oder Probleme sofort, um die Datenintegrität sicherzustellen.

Umgang mit unerwünschten Überschreibungen

- Um zu verhindern, dass AWS Daten bestimmte CRM-Felder überschreiben, sollten Sie Folgendes beachten:
 - Erstellen Sie ein benutzerdefiniertes CRM-Feld für die Daten, die Sie schützen möchten.
 - Lassen Sie dieses benutzerdefinierte Feld von einem Vertriebsmitarbeiter überprüfen.
 - Sobald das benutzerdefinierte Feld genehmigt wurde, wird es dem Opportunity-Datensatz und der Pipeline hinzugefügt.
- Dies ist besonders wichtig für Felder wie MRR oder Stage, vor allem, wenn sie bedeuten, dass ein Produkt auf den Markt gebracht wurde.

Verwaltung nachgelagerter Abhängigkeiten

- Wenn es in Ihrem System nachgelagerte Abhängigkeiten gibt, die auf Datenaustausch angewiesen sind, sollten Sie Folgendes berücksichtigen:
 - Erstellen Sie neue Felder in Ihrem CRM, um die AWS Daten aufzunehmen.
 - Richten Sie Ihre Geschäftsprozesse nach Bedarf neu aus, um eine reibungslose Integration und einen reibungslosen Datenfluss zu gewährleisten.

Synchronisationszeitpläne erstellen

Note

Bei den Themen in diesem Abschnitt wird davon ausgegangen, dass Sie die Voraussetzungen für eine AWS Partner Central-Integration, eine AWS Marketplace-Integration oder beides erfüllt haben. Weitere Informationen finden Sie unter [Voraussetzungen für die Integration](#) und weiter [Erste Schritte](#) oben in diesem Handbuch.

Sie können Zeitpläne für die eingehende und ausgehende Synchronisierung zwischen Salesforce und AWS Partner Central erstellen. Die Schritte in den folgenden Abschnitten erklären, wie das geht.

Themen

- [Voraussetzungen](#)
- [Einen Zeitplan erstellen](#)
- [Deaktivierung eines geplanten Jobs](#)
- [Alle Zeitpläne anzeigen](#)

Voraussetzungen

Stellen Sie sicher, dass Sie die folgenden Schritte ausführen, bevor Sie einen Synchronisierungszeitplan erstellen:

- [Ordnen](#) Sie alle erforderlichen Felder mindestens einem Objekt, einer Opportunity oder einem Lead zu.
- Erstellen Sie einen [Systemintegrationsbenutzer](#) in Salesforce.

Einen Systemintegrationsbenutzer erstellen

Bevor Sie einen Synchronisierungsplan erstellen können, müssen Sie Salesforce verwenden, um einen Systemintegrationsbenutzer mit APN-Integrationsberechtigungen zu erstellen. Um Synchronisierungspläne zu erstellen, müssen Sie sich als Systemintegrationsbenutzer bei Salesforce anmelden. Das Erstellen eines Zeitplans ohne Benutzerberechtigungen für die APN-Integration kann die APN-Integration beeinträchtigen.

Um einen Systemintegrationsbenutzer zu erstellen

1. Melden Sie sich als Systemadministrator bei Ihrer Salesforce-Organisation an.
2. Erstellen Sie einen Benutzer in Ihrer Salesforce-Organisation. Weisen Sie dem Benutzer mit Zugriff auf die erforderlichen Objekte in Ihrer Salesforce-Organisation ein Profil zu. Weitere Informationen finden Sie unter [Einen einzelnen Benutzer hinzufügen](#).
3. Weisen Sie dem Benutzer den Benutzerberechtigungsatz für die APN-Integration zu. Weitere Informationen finden Sie unter [Benutzern einen Berechtigungsatz zuweisen](#).

Einen Zeitplan erstellen

Nachdem Sie die [Voraussetzungen erfüllt](#) haben, können Sie Synchronisierungspläne zwischen Salesforce und APN erstellen.

Um einen Synchronisierungsplan mit APN zu erstellen

1. Melden Sie sich bei Salesforce als Benutzer mit Benutzerberechtigungen für die Systemintegration an.
2. Wählen Sie auf der Registerkarte Zeitpläne die Option Neu aus.
3. Wählen Sie die Objekte aus, die geplant werden sollen. Sie können Zeitpläne für Leads und Opportunities oder für ein einzelnes Objekt einrichten.
4. Wählen Sie die Zeitplanhäufigkeit, von mindestens alle fünf Minuten bis maximal einmal täglich.
5. Wählen Sie Schedule aus.

Note

- Pro Objekt kann jeweils nur ein Zeitplan aktiv sein. Wenn Sie einen neuen Zeitplan für dasselbe Objekt erstellen, wird der vorhandene Zeitplan deaktiviert.
- Um die eingehende Integration bei der Erstellung eines Zeitplans zu deaktivieren, wählen Sie Inbound-Integration deaktivieren, Zeitplan.
- Das Erstellen eines Zeitplans ohne Benutzerberechtigungen für die APN-Integration kann die APN-Integration unterbrechen.

Deaktivierung eines geplanten Jobs

1. Wählen Sie auf der Seite Terminplanung die Option Alle Jobs deaktivieren, um alle aktiven Zeitpläne zu deaktivieren.
2. Fahren Sie mit dem Bestätigungsbildschirm fort, um den Synchronisierungszeitplan zu deaktivieren.

Alle Zeitpläne anzeigen

Verwenden Sie auf der Registerkarte „Zeitpläne“ die Filter für die Listenansicht, um zwischen den Zeitplänen „Aktiv“, „Inaktiv“ und „Alle“ zu wechseln.

Best Practices

Verwenden Sie diese Best Practices, um die Entwicklung und Wartung Ihrer benutzerdefinierten Integration zu optimieren.

Allgemeine bewährte Methoden

1. Ordnen Sie alle Pflichtfelder zu, da es sich dabei um die Pflichtfelder im AWS Partner Network (APN) -Eingabeformular für Kundenbindung (ACE) handelt.
2. Connect mit Ihrem aktuellen ACE Pipeline Manager-Benutzer her, um zu erfahren, wie der Prozess aussieht. Erfassen Sie alle einzigartigen processes/field Einsatzmöglichkeiten, damit Sie sie in Ihr Erlebnis integrieren können.
3. Erwägen Sie, separate Vertriebspipeline-Phasen für Vertriebsphasen zu erstellen, die von Amazon Web Services (AWS) gemeldet wurden (Beispiel: Phase, Zielabschlussdatum, Erwarteter monatlicher AWS Umsatz, Nächste Schritte). Wenn wir unterschiedliche Phasendefinitionen haben, überschreiben wir möglicherweise Ihre Verkaufsphasen. Wenn Sie separate Vertriebsphasen erstellen, können Sie Ihre Pipeline angemessen verwalten und haben dennoch einen Überblick darüber, was geplant AWS ist.
4. Bei von Partnern empfohlenen Verkaufschancen muss das ACE-Team approve/reject diese prüfen, bevor wir Aktualisierungen annehmen.
5. Bei AWS Weiterempfehlungen muss der Partner die Opportunities annehmen oder ablehnen.

Protokolle für den Datenaustausch

1. Eingabekonventionen: Trennen Sie die Einträge in der Auswahlliste mit Mehrfachauswahl durch Semikolons voneinander und lassen Sie Leerzeichen weg.
2. Liebe zum Detail: Bei Feldnamen und Werten wird zwischen Groß- und Kleinschreibung unterschieden, achten Sie also auf Genauigkeit.
3. Lösungsverfahren: Führen Sie das Entfernen von Feldern durch, indem Sie den Wert null für das gewählte Feld übertragen.
4. Synchronisation: Die Synchronisationsprozesse werden stündlich ausgeführt, was zu möglichen Verzögerungen bei der Datenreflexion führen kann. Es AWS kann bis zu einer Stunde dauern, bis Aktualisierungen im AWS Kundenbeziehungsmanagement (CRM) berücksichtigt werden. Vermeiden Sie es, mehrere Dokumente pro Stunde zu versenden.

Praxisspezifische Best Practices

1. **Eingehende Änderungen:** Um die Integrität Ihrer Daten zu schützen, deaktivieren Sie Änderungen für Felder wie `stage`, `undclosedDate`, `closedLostReason`. Verwenden Sie diese schreibgeschützten Felder, um Werte zu verfolgen AWS, ohne Ihre lokalen Salesforce-Werte zu beeinflussen: `awsStage`, `undawsCloseDate`, `awsClosedLostReason`
2. **Kundenkartierung und -validierung:** Stellen Sie sicher, dass die Kundenwebsite korrekt ist, da dies für AWS die CRM-Zuordnung von entscheidender Bedeutung ist. Kombinieren Sie es mit dem Kundennamen, um eine hervorragende CRM-Kontozuweisung zu erhalten.
3. **Klarheit der Projektbeschreibung:** Geben Sie eine klare Beschreibung, in der die Herausforderungen der Kunden und die Ausrichtung der Lösungen detailliert beschrieben werden. AWS nutzt dies, um die Geschäftschance zu validieren.
4. **Bereitstellung: (Optional)** Wenn Sie Kontaktdetails für Endkunden angeben, können Leads und Kampagnen AWS zurückverfolgt werden. Dies führt zu besseren Finanzierungsentscheidungen.

Weitere bewährte Methoden

1. Halten Sie sich an die neuesten Richtlinien zur Definition von Payload-Feldern.
2. Achten Sie bei der Benennung von Sandbox-Buckets auf die Konsistenz des angegebenen Formats.
3. Verwenden Sie das empfohlene Benennungsmuster für den Produktions-Bucket.
4. Priorisieren Sie das Testen der Sandbox-Umgebung vor der Live-Bereitstellung.
5. Behalten Sie eindeutige Identifikatoren für Datensätze zwischen AWS und dem Partner bei. CRMs
6. Löschen Sie nach der Bearbeitung Dateien im ausgehenden Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) -Ordner. Die Originale verbleiben in den Archiven.
7. Um Fehler zu vermeiden, richten Sie Validierungen auf Feldebene an der Quelle ein.

Kontingente

Eingehende Datei an Amazon Web Services (AWS)

Operation	Limit
Maximale Möglichkeiten	500 pro Datei
Maximale Dateigröße	1 MB

Operation	Limit
Häufigkeit der Synchronisation	Nahezu in Echtzeit
Maximale Anzahl der eingereichten Dateien	10.000 pro 24-Stunden-Zeitraum

Ausgehende Datei an den Partner

Operation	Limit
Maximale Dateigröße	5 MB
Häufigkeit der Synchronisation	Stündlich

Versionshistorie

Aktuelle Feldversion: 14 (15. November 2023)

In der folgenden Tabelle werden wichtige Änderungen an den benutzerdefinierten Integrationsfeldern für Leads und Opportunities nach 2020 beschrieben. Abonnieren Sie den RSS-Feed, um über future Updates informiert zu werden.

Änderung	Version	Datum
Amazon S3 S3-Kontingente aktualisieren	14	17.01.2024
Änderungen in den Bereichen Integrationsmöglichkeiten: 1. Aktualisierung der Validierung für die folgenden Felder: country postalCode partnerPrimaryNeed FromAws ,projectDescription ,campaignN	14	15.11.2023

Änderung	Version	Datum
<p>ame ,useCase,version, spmsId</p> <p>2. Fügen Sie einen Textbereich für die folgenden Felder hinzu: awsProducts otherSolutionOffered ,parentOppId ,solutionOffered ,primaryContactTitle ,recommendedNextBestActions ,offers, backwardsCompatibilityChanges</p> <p>3. Neues Zahlenfeld hinzufügen: customerDuns</p> <p>4. Neue Auswahllistenfelder und Auswahllistenfelder mit Mehrfachauswahl hinzufügen: opportunityType „salesActivities ,engagementScore rejection Reason cosellConversionReason</p> <p>5. Felder verwerfen :awsFieldEngagement „,contractVehicle ,partnerPrimaryNeedFromAwsOther „,isThisAPublicRefer</p>		

Änderung	Version	Datum
<pre> ence ,isThisFor Marketpla ce ,leadSource , isNetNewBusinessFo rCompany publicRef erenceTitle publicReferenceUrl rfxSolicitationNum ber subUseCase </pre>		
<p>Änderungen in den Bereichen Integrationsmöglichkeiten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aktualisierung der Validierung für die folgenden Felder: <pre> IsOppFrom Marketing Activity ,marketing ActivityC hannel ,marketing ActivityU secase ,awsSFCamp aignName ,isMarketi ngDevelopmentFunde d </pre> 2. Neue Felder hinzufügen: <pre> :apnReviewerComment s ,acceptBy, apnCrmLea dUniqueIdentifizier </pre> 3. Häufig gestellte Fragen aktualisieren 	13	29.03.2023

Änderung	Version	Datum
<p>Änderungen in den Bereichen Integrationsmöglichkeiten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aktualisiere die Beschreibungen für die folgenden Felder: aWSStage, aWSClosedate , aWSClosedLostReason 2. Validierung aktualisieren: isMarketingDevelopmentFunded 3. Fügen Sie neue Felder hinzu: procurementType customerSoftwareValue contractStartDate ,contractEndDate ,customerSoftwareValueCurrency ,IsOppFromMarketingActivity ,marketingActivityChannel ,marketingActivityUsecase ,awsSFCampaignName <p>Änderungen der Standardwerte bei Opportunity:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aktualisieren Sie die Standardwerte, um sie an die Produktion im Amazon 	12	09/01/2022

Änderung	Version	Datum
<p>Partner Network (APN) anzupassen:</p> <ol style="list-style-type: none"> i. Entfernen Sie die folgenden Auswahllistenwerte auscampaignName : APN Marketing Central, AWS Field Event, Integrierte Partnerkampagne, Partnergeführte Veranstaltung, Partnerakquise, WWPS Marketing, Windows RMP, Cloud VMware ii. Fügen Sie die folgenden Auswahllistenwerte hinzucampaignName : ATO (Authority to Operate), ISV Immersion Day SFID-Programm, Cloud on, Windows VMware AWS <p>2. Fügen Sie neue Auswahllistenfelder hinzu:,,, IsOppFromMarketing Activity marketing ActivityChannel marketingActivityUseCase ProcurementType customerSoftwareValueCurrency</p>		

Änderung	Version	Datum
<p>Änderungen in den Bereichen Integrationsmöglichkeiten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Neues Feld hinzufügen: Der <code>aWSClosedLostReason</code> Typ ist Text und die Länge ist 255 2. Geben Sie einen Kontext zu „eingehenden“ und „ausgehenden“ Informationen sowie zu „nicht erforderlichen“ und „optionalen“ Informationen an <p>Änderungen der Standardwerte in Opportunity-Feldern:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aktualisieren Sie die Standardwerte für die folgenden Felder, um sie an die APN-Produktion anzupassen: <ol style="list-style-type: none"> i. Benennen Sie <code>industry/vertical Öl und Gas in Energie</code> — Öl und Gas um; benennen Sie <code>Energie und Versorgung in Energie</code> — Strom und Versorgung um ii. Länderwerte hinzufügen: Demokratische Republik Kongo; Iran, Islamische Republik; Aktualisierung von Bonaire, Sint 	11	21.03.2022

Änderung	Version	Datum
Eustatius und Saba auf Bonaire, Sint Eustatius und Saba; Aktualisierung von Saint Martin (französischer Teil) auf St. Martin (französischer Teil)		

Änderung	Version	Datum
<p>Änderungen in den Bereichen Integrationsmöglichkeiten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aktualisierung der Validierung für die folgenden Felder: <code>contractVehicle</code>, <code>isThisForMarketplace</code>, <code>isNetNewBusinessForCompany</code>, <code>deliveryModel</code>, <code>awsFieldEngagement</code>, <code>additionalComments</code> 2. Neues Feld hinzufügen: <code>rfxSolicitationNumber</code> —type ist Text und die Länge ist 255 3. Feld löschen: <code>partnerDeveloperManagerPhone</code> <p>Änderungen der Standardwerte bei Opportunity:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aktualisieren Sie die Standardwerte für die folgenden Felder, um sie an die APN-Produktion anzupassen: <i>UseCase</i> Schulung; <i>Closedlost</i> Finanzierung/Handel 	10	26.01.2022

Änderung	Version	Datum
2. Felder entfernen: isThisForResell isManagedServicesI ncluded		

Änderung	Version	Datum
<p>Änderungen der Standardwerte für Bleifelder:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Anderen Wert für Industry Vertical entfernen <p>Änderungen an den Feldern für Integrationsschwerpunkte:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aktualisieren Sie die Länge des Stadtfeldes von 255 auf 40 2. Aktualisieren Sie den Feldnamen von Current Lead Stage bis currentLeadStage 3. Aktualisieren Sie den Feldnamen von Lead Source bis leadSource 4. Aktualisieren Sie den Feldnamen von Lead Age bis leadAge 5. Aktualisieren Sie den Feldnamen von Level of AWS Usage bis levelofAWSUsage <p>Änderungen an den Feldern für Integrationsmöglichkeiten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. customerCompanyName Feldlänge von 255 auf 120 aktualisieren 	9	16.9.2021

Änderung	Version	Datum
2. Aktualisieren Sie die customerPhone Feldlänge von leer auf 40 3. Aktualisieren Sie expectedMonthlyAws Revenue von Währung (16,2) auf Währung (18,0)		
Geschlossene Codes für verlorene Gründe aktualisieren	8	24.06.2021

FAQs

Verwenden Sie diese häufig gestellten Fragen und Antworten, um Sie bei der benutzerdefinierten Integration zu unterstützen.

Themen

- [Allgemeine FAQs](#)
- [Häufig gestellte technische Fragen — Felder](#)
- [Häufig gestellte technische Fragen — Amazon S3](#)
- [Häufig gestellte technische Fragen — Leads und Möglichkeiten](#)
- [Häufig gestellte technische Fragen — Versionierung und Abwärtskompatibilität](#)

Allgemeine FAQs

Wie funktioniert die Integration?

F: Kann ich auf den Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) -Bucket zugreifen, der für das Senden und Empfangen der Dateien verwendet wurde?

Ja. Partner können programmgesteuert auf den Amazon S3 S3-Bucket zugreifen, indem sie den secret/access Schlüssel des AWS Identity and Access Management (IAM) verwenden, der Zugriff auf den Bucket hat. Partner haben keinen Konsolenzugriff auf die Amazon S3 S3-Buckets, da sich diese Buckets im eigenen Konto von Amazon Web Services (AWS) befinden.

F: Welche Fähigkeiten benötigt der Entwickler des Partners?

Der Entwickler des Partners muss mit seinem CRM-System (Customer Relationship Management) und Amazon S3 vertraut sein.

F: Enthalten die Beispielfiledateien vollständigen Code oder muss der Partner den Code selbst schreiben?

Der Partner muss den Code auf der Grundlage der bereitgestellten Beispielfiledateien schreiben.

F: Wenn der Partner seine Lösung in Python, Golang oder einer anderen Sprache entwickelt, stellt AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE) dann ein Software Development Kit (SDK) in diesen Sprachen für diese Integration bereit?

Nein.

F: Was ist der Synchronisierungsprozess vom Amazon S3 S3-Bucket zum internen ACE?

Jede Stunde wird ein Batch-Prozess ausgeführt, um die Dateien abzurufen und Informationen zu synchronisieren. Es kann bis zu einer Stunde dauern, bis jede Aktualisierung, die das AWS Vertriebsteam an den Datensatz vornimmt, an den Bucket des Partners gesendet wird. Partner erhalten möglicherweise sofort eine E-Mail-Benachrichtigung über Aktualisierungen, die Aktualisierungen von AWS können sich jedoch dennoch um eine Stunde verzögern.

F: Wie häufig werden Lead- und Opportunity-Dateien von ACE hochgeladen?

ACE sendet die Daten zu Leads und Opportunities alle eine Stunde.

F: Gibt es eine Sandbox-Umgebung für ACE?

Ja. Wir haben zwar eine Sandbox-Umgebung für ACE, können Partnern jedoch aus Sicherheitsgründen keinen Zugriff gewähren. Stellen Sie eine Support-Anfrage bei Partner Central, wenn Sie neue Geschäftschancen oder Leads in Ihrem Bucket haben möchten.

F: Wie verwalten wir Identifikatoren im CRM und APN des Partners?

Um unseren Partnern mehr Flexibilität zu bieten, verwenden wir zwei Gruppen von Identifikatoren in unserem System.

1. `apnCrmUniqueIdentifier`: AWS verwaltet diese Kennung. Es beginnt mit „0XXXXXX“ für Opportunities“ und „LXXXXXX“ für Leads“.

2. `PartnerCrmUniqueIdentifier/partnerCrmLeadId`: Der Partner verwaltet diese Kennung für Opportunities bzw. Leads in seinem CRM. Partner sollten diese Kennung hinzufügen und gleichzeitig neue Möglichkeiten nutzen, um Aktualisierungen bis zu ihrem CRM zurückzuverfolgen.

Wenn eine Opportunity ohne `apnCrmUniqueIdentifier` oder `gesendet` wird `partnerCrmUniqueIdentifier`, wird sie als neue Opportunity AWS behandelt und der Opportunity eine neue `apnCrmUniqueIdentifier` Opportunity zugewiesen.

Wenn eine Opportunity mit einem `apnCrmUniqueIdentifier` oder `gesendet` wird `partnerCrmUniqueIdentifier`, wird sie als Aktualisierungsaktion AWS behandelt und die bestehende Opportunity mit den Payload-Daten aktualisiert.

F: Wie verhindere ich, dass doppelte Datensätze in beiden Systemen erstellt werden?

Auf Seiten des Partner-CRM muss es für jeden Datensatz, der an ACE gesendet wird, eine eindeutige Kennung geben, die aufgerufen wird `partnerCrmUniqueIdentifier`. In ähnlicher Weise verwaltet ACE auch eine eindeutige Kennung für jeden Datensatz, der aufgerufen wird `apnCrmUniqueIdentifier`. Wenn die Daten gesendet werden, müssen sowohl ACE als auch der Partner diese beiden Felder angeben, sodass leichter erkannt werden kann, ob es sich bei dem Datensatz um eine neue Opportunity (falls leer) oder um eine bestehende Opportunity (falls ausgefüllt) handelt.

Häufig gestellte technische Fragen — Felder

F: Unterstützt die Integration das CSV-Format?

Nein. Die Integration akzeptiert nur JSON-Dateiformate.

F: Wann müssen die Dateien aus ausgehenden Ordnern gelöscht werden?

Löschen Sie die Dateien erst, nachdem Sie sie erfolgreich verarbeitet haben.

F: Wo finde ich die Originaldateien, wenn ich versehentlich die Dateien aus ausgehenden Ordnern lösche?

Die Dateien sind in den `lead-outbound-archive` Ordnern `opportunity-outbound-archive` und verfügbar.

F: Was mache ich, um Unterstützung bei der Entwicklung zu erhalten?

Wenn Sie Unterstützung bei der Entwicklung benötigen, wenden Sie sich an den AWS Partner Network (APN) -Support in Partner Central.

F: Was ist der Unterschied zwischen **opportunityOwnerName** und **opportunityOwnerEmail**?

- **opportunityOwnerName**: Der Name des Opportunity-Inhabers in der Partnerorganisation. Dies muss ein Partner Central-Benutzer sein.
- **opportunityOwnerEmail**: Die E-Mail-Adresse des Opportunity-Inhabers in der Partnerorganisation. Dies muss ein Partner Central-Benutzer sein. Falls nicht angegeben, wird die Opportunity mit dem Partner Central Alliance Lead als Eigentümer erstellt.

F: Was ist die Zeitzone für alle Datumsfelder

(**targetCloseDate**, **lastModifiedDate**, **createdDate**, und **acceptBy**)?

Die Zeitzone für die Datumsfelder ist Greenwich Mean Time (GMT).

F: Sind die eingehenden JSON-Dateien versioniert?

Nein. Amazon Web Services (AWS) unterstützt keine Versionsverwaltung der Dateien. APN Customer Engagement (ACE) verarbeitet die Datei unmittelbar nach dem Empfang und löscht sie nach erfolgreicher Verarbeitung. Wenn wir denselben Dateinamen erneut erhalten, wird er abgelehnt.

F: Welche Felder in der JSON-Datei von Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) geben das Erstellungs- und Datum der letzten Aktualisierung eines bestimmten Leads und einer bestimmten Opportunity an?

`createdDate` und `lastModifiedDate`.

F: Wie stellen Sie fest, ob es sich bei einer Opportunity um eine neue oder bestehende Opportunity handelt?

Das Feld `PartnerCrmUniqueIdentifier` ist eine eindeutige Kennung für jede Opportunity, die wir vom Partner benötigen. Diese Kennung muss im Quell-CRM des Systems des Partners definiert werden. Wir verwenden dies, um festzustellen, ob eine Gelegenheit in besteht AWS. Falls sie existiert, aktualisieren wir die Opportunity mit den geteilten Informationen. Wenn nicht, schaffen wir eine neue Opportunity.

Wenn wir Daten an den Partner senden, schließen wir `PartnerCrmUniqueIdentifier` sowohl als auch mit `einapnCrmUniqueIdentifier`. Wenn die Opportunity, die von geteilt wurde, zum ersten Mal gesendet AWS wird, wird dir kein Wert für `angezeigtPartnerCrmUniqueIdentifier`. Dies

hilft Ihnen, die Opportunity als neu von ACE zu behandeln. Sobald Sie es in Ihr CRM aufgenommen haben, senden Sie die Updates sowohl mit als auch `PartnerCrmUniqueIdentifier` an uns zurück. `apnCrmUniqueIdentifier`

F: Ist es möglich, mehr als eine ausgehende JSON-Datei und eine Ergebnisdatei in Amazon S3 zu haben?

Ja. Manchmal generieren wir möglicherweise mehr Dateien im Ausgangsordner. Ebenso verarbeiten wir Dateien, die Sie an den Eingangsordner senden, und behalten die Ergebnisdateien im Ergebnisordner. Sie müssen die Ergebnisdateien nach der Verarbeitung kennzeichnen oder löschen.

F: Enthält die ausgehende Datei mehr als einen Datensatz?

Ja. Die ausgehende Datei kann mehrere Datensätze enthalten.

F: Was passiert, wenn 20 eingehende Opportunities in einer einzigen JSON-Eingabedatei im Abschnitt „Opportunities“ gesendet werden und eine der Opportunities nicht dem APN-Standard entspricht?

Wenn das Format falsch ist, wird unabhängig von der Groß- und Kleinschreibung die gesamte Datei abgelehnt. Wenn das Format korrekt ist, aber nur eine Opportunity auf unserer Seite nicht verarbeitet werden kann, enthält die Ergebnisdatei alle 20 Opportunities und ihren Status sowie die Fehlermeldung für die fehlgeschlagene Opportunity.

F: Was sind die wichtigsten Attribute, anhand derer überprüft werden muss, ob die JSON-Datei erfolgreich verarbeitet wurde?

Dies sind die wichtigsten Attribute, anhand derer Sie nachvollziehen können, ob die JSON-Datei erfolgreich verarbeitet wurde.

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

F: Was passiert, wenn ich eine ungültige JSON-Datei sende?

Sie erhalten diese Fehlerantwort: "[{input JSON}] ist nicht vom Typ object“.

F: Wie viele lead/opportunity Datensätze können in einer einzelnen eingehenden JSON-Datei enthalten sein?

Eine Datei kann maximal 50 Datensätze enthalten.

Häufig gestellte technische Fragen — Amazon S3

F: Wo finde ich die REST-API-Dokumentation für Amazon Simple Storage Service (Amazon S3)?

Weitere Informationen finden Sie in der [Amazon S3 S3-REST-API-Einführung](#).

F: Wie erhalte ich die Amazon Web Services AWS Key Management Service (AWS KMS) - Schlüsseldetails, um mich für den Zugriff auf den Amazon S3 S3-Bucket zu authentifizieren?

AWS Partner Network (APN) verwendet eine gemeinsame Richtlinie, die den Schlüsselnamen enthält.

F: Wie authentifiziere ich Amazon S3 von Salesforce.com (SFDC) aus?

Verwenden Sie die Beispielfordatei [S3_Authentication.cls](#), um Amazon S3 von SFDC aus zu authentifizieren.

F: Wie lade ich die Datei aus dem AWS Software Development Kit (SDK) auf S3 hoch?

Verwenden Sie den folgenden AWS CLI-Befehl, um die Datei auf S3 hochzuladen.

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

Die Beispielfordatei [Sample_AceOutboundBatch .cls](#) enthält Code zum Hochladen der Datendatei von SFDC.

F: Wem gehört der Amazon S3 S3-Bucket?

AWS besitzt und verwaltet den Amazon S3 S3-Bucket. Sie haben programmgesteuerten Zugriff auf Ihren eigenen Amazon S3 S3-Bucket mit dem AWS Identity and Access Management (IAM-) Benutzer.

F: Gibt es separate Ordner oder Buckets für das Empfangen und Senden von Dateien?

Es gibt einen Bucket mit verschiedenen Ordnern zum Empfangen und Senden der Dateien. Weitere Informationen zu den Ordnern finden Sie im Benutzerhandbuch.

F: Muss ich über AWS Lambda das Customer Relationship Management (CRM) -System auf den Amazon S3 S3-Bucket zugreifen, oder kann ich direkt darauf zugreifen?

Sie können auf beide Arten darauf zugreifen.

F: Ist der Amazon S3 S3-Bucket gesichert oder verschlüsselt?

Ja. Wir aktivieren den standardmäßigen Verschlüsselungsmechanismus, den Amazon S3 bietet.

F: Ist es möglich, Amazon Simple Notification Service (Amazon SNS) zu aktivieren, der den Amazon S3 S3-Bucket abhört, sodass ich nur auf das Ereignis reagieren kann, anstatt regelmäßig Abfragen durchzuführen?

Nein. Derzeit unterstützt APN Customer Engagement (ACE) diese Funktion nicht.

F: Auf welche Ordner habe ich Zugriff und welchen Zweck haben die einzelnen Ordner?

Die Liste der Amazon S3 S3-Ordner finden Sie unter [the section called “Voraussetzungen für die Integration”](#).

Häufig gestellte technische Fragen — Leads und Möglichkeiten

Senden und Empfangen von Leads und Opportunities

F: Gibt es eine Konvention zur Benennung von Dateien?

Jeder Dateiname muss eindeutig sein. Wir empfehlen den Dateinamen `PartnerProvided FileName+{timestamp}.json`.

F: Wie ist die Struktur der Ergebnisse?

Beispieldateien für die Ergebnisse (Erfolg und Fehler) können von den folgenden Orten heruntergeladen werden:

- [Erfolgreiche Ergebnisse | Sample.json](#)
- [Geschäftschance — Ergebnisse — Erfolg — Sample.json](#)

- [Erste Ergebnisse mit Fehlern Sample.json](#)
- [Geschäftschancen bei Fehlern Sample.json](#)

F: Wie lautet die Benennungskonvention für die Ergebnisse?

PartnerProvidedFileName_result.json

F: Was ist, wenn ich eine zweite JSON-Datei mit demselben Namen einreiche?

Wir werden die Datei nicht verarbeiten und die Datei wird in den Archivordner verschoben.

F: Was ist die Größenbeschränkung für eingehende Dateien?

Die Größenbeschränkung für eingehende Dateien beträgt 1 MB.

F: Gibt es eine maximale Anzahl von Opportunities und Leads, die in einer JSON-Datei gebündelt werden können?

Angesichts des Limits von 1 MB empfehlen wir, dass Sie eine Opportunity oder einen Lead pro Datei haben.

F: Ich erhalte die Fehlermeldung „Zugriff verweigert“, sodass ich die Dateien nicht hochladen kann. Was soll ich tun?

Partner erhalten aus zwei Gründen die Meldung Zugriff verweigert.

1. Sie haben die Datei in den outbound Ordner statt in den inbound Ordner hochgeladen. Laden Sie die Datei in den inbound Ordner hoch.
2. Sie müssen eine Zugriffskontrollliste (ACL) bereitstellen. Verwenden Sie den folgenden Amazon Web Services (AWS) CLI-Befehl, um die Datendatei hochzuladen:

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

F: Was passiert, wenn Dateien mit Erweiterungen wie **.pdf**, **.docx**, oder etwas anderem als hochgeladen **.json** werden?

Wir lehnen die Dateien ab und generieren eine ***.error.json** Datei mit den Angaben zum Grund.

F: Was mache ich, wenn ich in der Produktion eine Fehlermeldung mit einem Datenproblem erhalte?

1. Wenn die Daten im Customer Relationship Management (CRM) -System des Partners korrigiert werden müssen, senden Sie die überarbeitete Datei nach der Korrektur der Daten an Amazon Simple Storage Service (Amazon S3).
2. Wenn zu den Daten weitere Informationen erforderlich sind, wenden Sie sich an Ihren Partner Development Manager (PDM).
3. Falls Sie weiteren technischen Support benötigen, wenden Sie sich bitte an einen AWS Partner Network (APN-) Support-Fall im APN-Portal.

F: Wo finde ich die Ergebnisdateien und wie lange sind sie verfügbar?

Die Ergebnisdateien befinden sich in den `opportunity-inbound-results` Ordnern `lead-inbound-results` und. Sie sind verfügbar, bis Sie sie löschen. Sie können die Dateien nach erfolgreichem Abrufen löschen.

F: Wenn ich nach dem Löschen eine Ergebnisdatei suchen muss, wo können wir sie finden?

Sie finden die Ergebnisdateien in den `opportunity-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD` Ordnern `lead-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD` und.

F: Wie werde ich benachrichtigt, wenn bei der APN-Verarbeitung der Datei ein Fehler auftritt?

APN verfügt über Alarmer, die automatisch Sev2-Tickets erstellen, um die Verarbeitungsfehler nachzuverfolgen. Wir prüfen, lösen diese und teilen sie unseren Partnern mit.

F: Welche Felder können aktualisiert werden, nachdem die Opportunity veröffentlicht wurde?

Die folgenden Felder können nur von Accelerate-Partnern von unabhängigen Softwareanbietern (ISV) aktualisiert werden:

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

F: Ich habe die Fehlermeldung Datensatz kann nicht bearbeitet werden erhalten. Was bedeutet das?

Wenn Sie einem neuen Partner eine empfohlene Verkaufschance senden, durchläuft diese den Validierungsprozess und das APN Customer Engagement (ACE) -Team muss sie genehmigen oder

ablehnen. Solange die Opportunity geprüft wird und noch nicht validiert wurde, können Sie den Datensatz nicht aktualisieren und erhalten diese Fehlermeldung.

F: Was passiert, wenn auf meiner Seite keine Aktivität stattfindet (Beispiel: Ich bearbeite die Datei nicht oder sende keine eingehende Verkaufschance)?

Wenn Sie keine Informationen senden oder die von uns bereitgestellten Dateien nicht verarbeiten, verfügen wir derzeit nicht über einen Mechanismus, um Sie zu benachrichtigen. Wir empfehlen Ihnen, Ihr System zu überwachen, um sicherzustellen, dass die Informationen an APN weitergeleitet werden.

F: Wie schnell sind die JSON-Ergebnisse nach der Einreichung einer new/updated eingehenden Opportunity/eines Leads im Ergebnisordner verfügbar?

Die Verarbeitung erfolgt fast in Echtzeit. Sie sollten die Dateien in weniger als fünf Minuten erhalten.

F: Wie geht das System damit um, wenn ich ein Inbound-Opportunity-CRM sende, das nicht den format/length Einschränkungen des APN-Standards entspricht? Generiert es den Fehlerbericht?

Wenn die Datei nicht im Felddefinitionsformat vorliegt, ruft die Ergebnisdatei von APN die Datei auf.

F: Ich habe zum Zeitpunkt des Starts keine AWS Konto-ID. Was mache ich?

Gemäß dem ACE-Prozess Launched bedeutet dies, dass die Arbeitslast abgeschlossen und die Abrechnung gestartet wurde. Dies erfordert eine AWS Konto-ID. Weitere Informationen finden Sie im [ACE-Programm FAQs](#).

F: Wie sollten die historischen Daten nach dem User Acceptance Testing (UAT) während der Umstellung auf die Produktion behandelt werden?

Wenn Aktualisierungen in ACE vorgenommen werden, senden wir diese Opportunities standardmäßig an den Amazon S3 S3-Bucket. Für historische Daten, die Sie nicht verarbeiten möchten, müssen Sie Dummy-Werte angeben, z. B. X0001, X0002...X000N im Extrakt für das, was Sie in Ihrem System nicht verarbeiten möchten. `partnerCrmUniqueIdentifier` Sie müssen Code schreiben, um diese Identifikatoren zu erkennen und sie entsprechend zu verarbeiten. Die übrigen Möglichkeiten bieten den richtigen `partnerCrmUniqueIdentifier` Wert. Dadurch wird sichergestellt, dass Sie die volle Kontrolle darüber haben, was in Ihrem System verarbeitet werden soll und was nicht.

F: Enthält die ausgehende Datei mehr als einen Datensatz?

Ja. Die ausgehende Datei kann mehr als einen Datensatz enthalten.

F: Warum senden die Daten bei einigen Feldern Accept zur Ansicht?

Bei einer AWS empfohlenen Verkaufschance oder einem Lead sind alle PII-Felder mit der Bezeichnung „Akzeptieren“ maskiert, sodass sie angezeigt werden können, bis die Verkaufschance oder der Lead von Ihnen akzeptiert wird. Nach der Annahme erhalten Sie im nächsten Synchronisierungszyklus alle Datenfelder.

F: Was mache ich, wenn eine neue empfohlene AWS Opportunity oder ein neuer Lead zum ersten Mal synchronisiert wird?

Wenn eine neue Verkaufschance oder ein neuer Lead zum ersten Mal synchronisiert wird, müssen Sie ihn annehmen oder ablehnen, um zusätzliche Daten zu erhalten (Beispiel: Kundenkontakte).

Opportunitäten/Leads erstellen und aktualisieren

F: Wie kann ich im Rahmen der Integration neue Geschäftschancen, die vom Partner empfohlen werden, in ACE integrieren?

Um durch die Integration neue Opportunities in ACE zu erstellen, müssen Sie die erforderlichen Opportunity-Informationen im definierten JSON-Format in den `opportunity-inbound` Ordner aufnehmen. AWS verarbeitet diese Informationen, erstellt eine neue Opportunity in ACE und gibt die Ergebnisse eines `successful/failed` Erstellungsvorgangs im `opportunity-inbound-processed-results` Ordner weiter.

F: Wie unterscheidet die Integration zwischen der Einreichung neuer Geschäftschancen und den Aktualisierungen?

Das Feld `PartnerCrmUniqueIdentifier` für jede Opportunity ist ein erforderliches eindeutiges Identifikationsmerkmal. Diese Kennung muss im Quell-CRM Ihres Systems definiert sein. AWS verwendet dies, um festzustellen, ob in ACE bereits eine Opportunity vorhanden ist. Wenn sie in ACE verfügbar ist, verwenden wir die geteilten Informationen, um die Opportunity zu aktualisieren. Wenn sie jedoch nicht in ACE verfügbar sind, verwenden wir die geteilten Informationen, um eine neue Opportunity zu erstellen.

F: Wenn ich die Aktualisierungsfunktion bereits über die Integration implementiert habe, was muss ich tun, um mithilfe der Integration neue Opportunities einzureichen (zu erstellen)?

Sie müssen die folgenden Änderungen an der bestehenden Integration vornehmen:

1. Fangen Sie an, neue Gestaltungsmöglichkeiten in den `opportunity-inbound` Ordner aufzunehmen. Stellen Sie Updates im selben Ordner bereit.

2. Stellen Sie sicher, dass die für die Erstellung erforderlichen Pflichtfelder in der gemeinsamen Opportunity-JSON-Datei verfügbar sind.
3. Stellen Sie sicher, `PartnerCrmUniqueIdentifier` dass jede neue Opportunity ein Unikat hat, das es in ACE/Partner Central nicht gibt. Eine wichtige bewährte Methode für die Markteinführung besteht darin, die vorhandenen Daten in ACE den einzelnen Daten `PartnerCrmUniqueIdentifier` in Ihrem CRM zuzuordnen und zu aktualisieren, damit wir keine Duplikate erstellen, wenn wir Updates erhalten. Wenn Sie Unterstützung benötigen, wenden Sie sich an ACE.

F: Wie aktualisiere ich im Rahmen des Go-Live-Prozesses bestehende Opportunities in ACE mit meinem? **PartnerCrmUniqueIdentifier**

Das ACE-Team stellt Ihnen eine Liste aller offenen Möglichkeiten zur Verfügung, um Sie bei der Vorbereitung auf den Produktionsstart zu unterstützen. Sie müssen diese vorhandenen Möglichkeiten in ACE ihren jeweiligen `PartnerCrmUniqueIdentifier` Möglichkeiten zuordnen und die aktualisierte Datei zur Integration in AWS das CRM an ACE zurücksenden.

Wenn Sie sich dafür entscheiden, nur einen Teil der angebotenen Möglichkeiten zu synchronisieren, AWS müssen Sie eine Logik entwickeln, um AWS Aktualisierungen für alle Opportunities zu umgehen, die Sie nicht verarbeiten möchten. Dieser Ansatz sollte auch auf future Möglichkeiten nach dem Onboarding angewendet werden. Sie müssen die damit verbundenen Möglichkeiten angeben, `partnerCrmUniqueIdentifier` die beide aufeinander abstimmen müssen. CRMs Darüber hinaus sollten Sie angeben, welche Opportunities Sie nicht aktualisieren werden (Beispiel: Markieren von abgeschlossenen, verlorenen oder abgeschlossenen Opportunities), um sie von Aktualisierungen auszuschließen. Es ist wichtig, dass allen offenen/aktiven Opportunities, die Sie AWS teilen und die Sie annehmen, eine zugewiesen wird. `partnerCrmUniqueIdentifier`

F: Kann ich nur bestimmte Felder in der Opportunity oder im Lead aktualisieren?

Ja. Sie können nur die Felder angeben, die aktualisiert werden müssen, zusammen mit den erforderlichen Kennungen.

F: Ist es möglich, das zu ändern? `ApnCrmUniquelIdentifier`

Nein. Diese Kennung bleibt für jede Opportunity konstant AWS und identifiziert sie eindeutig.

F: Was ist, wenn ich eine falsche `partnerCrmUniqueKennung` eingebe?

Wenn Sie eine falsche ID angeben, wird eine neue Opportunity erstellt. Sorgen Sie für Genauigkeit, um Datenduplikationen zu vermeiden.

F: Kann ich die AWS eingereichten Stellenangebote aktualisieren?

Ja. Sie können AWS eingereichte Opportunities mit der richtigen Option aktualisieren `partnerCrmUniqueIdentifier`.

F: Wie schnell kann ich mit Ergebnissen für eingereichte Stellenangebote rechnen?

Die Verarbeitung erfolgt fast in Echtzeit, und die Ergebnisse sind normalerweise innerhalb weniger Minuten im `opportunity-inbound-processed-results` Ordner verfügbar.

F: Was kann ich tun, wenn bei eingereichten Opportunities Verarbeitungsfehler auftreten?

Überprüfen Sie die Fehlerdetails in den Ergebnisdateien, beheben Sie Probleme und wenden Sie sich an das ACE-Supportteam, um weitere Unterstützung zu erhalten.

F: Kann ich eine Opportunity über die Integration löschen?

Nein. Direktes Löschen wird nicht unterstützt. Sie können eine Opportunity so aktualisieren, dass sie den Status „Geschlossen“ anzeigt.

F: Was bedeutet der Fehler „Datensatz nicht editierbar“?

Dieser Fehler tritt auf, wenn Sie versuchen, eine Opportunity in ACE Review zu aktualisieren. Diese Opportunities können erst bearbeitet werden, wenn sie validiert wurden.

F: Was ist, wenn ich keine Updates oder neuen Opportunities sende?

Es werden keine neuen Daten empfangen und verarbeitet, wenn Sie im Rahmen der Integration keine Updates oder neue Opportunities versenden.

F: Wie lange sind die Ergebnisdateien verfügbar?

Die Ergebnisdateien sind für einen angemessenen Zeitraum verfügbar. Sie sollten sie umgehend abrufen und verwalten.

Häufig gestellte technische Fragen — Versionierung und Abwärtskompatibilität

F: Was ist eine Nutzlast beim Datenaustausch mit Amazon Web Services (AWS)?

Eine Nutzlast ist ein strukturiertes, in JSON formatiertes Datenelement, das entweder eingehend oder ausgehend gesendet AWS wird. AWS Jeder Schlüssel in dieser JSON-Struktur wird als Feld bezeichnet, und jedem Feld ist ein Wert zugeordnet.

F: Wie wird die Payload-Version bestimmt?

Die Payload-Version wird im `version` Feld der Payload selbst angegeben. Payloads, die der Felddefinition `v13` entsprechen, werden als Payload-Version 1.0 betrachtet, während Payloads, die dem in der Felddefinition `v14` oder höher definierten Format folgen, als Payload-Version 2.0 bezeichnet werden.

F: Was bedeutet Abwärtskompatibilität in diesem Zusammenhang, und wie wird damit umgegangen?

Die Abwärtskompatibilität stellt sicher, dass bestehende Möglichkeiten nicht scheitern, wenn in neueren Payload-Versionen neue und obligatorische Felder eingeführt werden. AWS behält dies bei, indem Feldern, die in der neuen Version erforderlich sind, automatisch Standardwerte zugewiesen werden. Möglicherweise fallen Ihnen Werte in der Benutzeroberfläche AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE) auf, die Sie nicht ausdrücklich über die Customer Relationship Management (CRM) -Integration angegeben haben. Details und Bedingungen für jedes Feld werden in der Feldbeschreibung oder in zusätzlichen Details zum Feld erklärt.

F: Ist Abwärtskompatibilität eine permanente Funktion?

Nein. Die Abwärtskompatibilität ist zeitgebunden und soll Ihnen Flexibilität bei der Planung und Implementierung bevorstehender Änderungen bieten. Nach einem bestimmten Stichtag, der im Laufe des Jahres im Rahmen einer umfassenderen Markteinführung bekannt gegeben wird, funktioniert es nicht mehr.

F: Was passiert, wenn ich mit Version 2.0 anfangen, Payloads zu senden?

Sobald Sie eine Payload mit Version 2.0 senden, geht das System davon aus, dass alle erforderlichen Änderungen implementiert wurden, und die Validierungen für die neue Payload-Version gelten für alle nachfolgenden Änderungen. Es ist wichtig, dass Sie Funktionen nicht teilweise zwischen den Payloads der Versionen 1.0 und 2.0 implementieren.

F: Kann ich nach dem Update auf Version 2.0 zur Payload-Version 1.0 zurückkehren?

Nein. Der Übergang zur Payload-Version 2.0 ist ein einseitiger Prozess. Nach dem Update auf Version 2.0 können Sie nicht mehr zur Version 1.0 der Payload zurückkehren.

Hilfe erhalten

Wenn Sie Hilfe bei einer CRM-Integration benötigen, reichen Sie eine Support-Anfrage in AWS Partner Central ein.

Um einen Fall einzureichen

1. Melden Sie sich bei [AWS Partner Central](#) an.
2. Wählen Sie im oberen Menü Support, Support kontaktieren aus.
3. Wählen Sie auf der [AWS Partner Support-Seite](#) die Option Neuen Fall öffnen aus.
4. Wählen Sie auf der Seite „Neuen Supportfall öffnen“ die Option CRM-Integration aus.
5. Füllen Sie das Formular aus und wählen Sie Senden.

AWS Partner Häufig gestellte Fragen zur CRM-Verbindung

Die Themen in diesem Abschnitt helfen bei der Beantwortung häufig gestellter Fragen zur AWS Partner CRM-Integration und zur Verwendung des CRM-Connectors.

Note

Bei den Fragen und Antworten in diesen häufig gestellten Fragen wird davon ausgegangen, dass Sie Salesforce verwenden. Weitere Informationen zur Verwendung von Salesforce finden Sie in der [Salesforce-Hilfe](#).

Themen

- [Allgemeine Fragen](#)
- [Probleme bei der Einrichtung](#)
- [Probleme bei der Zuordnung](#)
- [Probleme bei der Synchronisation und Validierung](#)

Allgemeine Fragen

Erweitern Sie die folgenden Abschnitte, um weitere Informationen zur Verwendung des AWS-Partner-CRM-Connectors zu erhalten.

Wie fange ich mit dem AWS Partner CRM-Connector an?

Wenden Sie sich an Ihren Partner Development Manager (PDM) oder Ihren AWS Ansprechpartner. Ihr PDM überprüft die Eignung, hilft bei der Einrichtung des für die Authentifizierung erforderlichen IAM-Benutzers und übermittelt die Anfrage intern, um den Amazon S3 S3-Bucket einzurichten,

der für den Austausch von Dateien erforderlich ist. Nachdem Sie Zugriff auf den Amazon S3 S3-Bucket haben, können Sie den Connector installieren und die Integration einrichten, indem Sie den Anweisungen im Benutzerhandbuch folgen.

Wenn Sie bereits über eine AWS Partner ACE-Integration verfügen, [installieren Sie den Connector über Salesforce AppExchange](#) und folgen Sie dann den Anweisungen unter [Konfiguration des Connectors für ein CRM mit Amazon S3 S3-Integration](#).

Warum zu Version 3 wechseln?

Version 3 bietet Opportunity-Updates in Echtzeit und macht Zeitpläne überflüssig. Es bietet auch eine Reihe von Schaltflächen, mit denen Partner Leads und Opportunities annehmen oder ablehnen, sie aktualisieren und an sie senden können AWS. Informationen zur Installation von Version 3 finden Sie weiter [Verfügbare Features](#) oben in diesem Handbuch.


Was ist die neueste Version von Connector?

Version 3.0.0. Sie finden es in der Salesforce App Exchange.

Was kostet die Einrichtung des AWS Partner CRM-Connectors?

Der AWS Partner CRM-Connector ist kostenlos in der Salesforce App Exchange erhältlich. Er bietet die folgenden Integrationsoptionen:

- Eine API-basierte Integration von Partner Central, bei der die AWS Serviceanrufe kostenlos sind.
- Eine Amazon S3-basierte Integration, bei der ein Amazon S3-Bucket AWS gehostet und die Kosten dafür getragen wird.

 Note

Sie können diese Option nur verwenden, wenn Sie vor 2024 ein CRM mit Amazon S3 S3-Integration erstellt haben.

Amazon EventBridge ist auch kostenlos, da die Ereignisse von einem AWS Service stammen. Es können jedoch zusätzliche Gebühren auf Ihrem AWS Konto anfallen, wenn Sie die Ereignisse vom primären Event-Listener zur weiteren Bearbeitung an andere Event-Busse weiterleiten.

Weitere Informationen zum AWS Partner CRM-Konnektor finden Sie unter [Überblick über den CRM-Konnektor](#) Weitere Informationen zu EventBridge finden Sie unter [Was ist Amazon EventBridge?](#) im EventBridge Amazon-Benutzerhandbuch.

Welche neuen Funktionen bietet Version 3?

Eine Liste der vom AWS Partner CRM-Connector bereitgestellten Funktionen finden Sie weiter [API-Funktionen von Partner Central](#) oben in diesem Handbuch.

Kann ich programmgesteuert auf den Amazon S3 S3-Bucket zugreifen, der zum Senden und Empfangen von Dateien verwendet wird?

Ja. Verwenden Sie die AccessKey und SecretAccessKey Anmeldeinformationen des IAM-Benutzers aus der Onboarding-Anfrage für die [CRM-Integration](#).

Denken Sie daran, dass Dateien nicht mehr mit dem Amazon S3 S3-Bucket übertragen werden, sobald Sie die Integration auf den API-basierten Ansatz portiert haben. Leads werden jedoch weiterhin mithilfe der Amazon S3 S3-Bucket-basierten Integration geteilt.

Ich bin nicht auf die Salesforce Lightning-Version umgestiegen. Kann ich den AWS Partner CRM-Connector trotzdem verwenden?

Der AWS Partner CRM-Connector ist für die Verwendung mit der Salesforce Lightning-Version konzipiert, sodass Version 2 möglicherweise nicht wie vorgesehen funktioniert.

Kann ich das Paket direkt auf meinen Produktionssystemen verwenden?

Wir empfehlen, das Paket erst nach gründlichen Tests in einer Sandbox-Umgebung auf Produktionssystemen zu installieren.

Wer sind die vorgesehenen Benutzer des AWS Partner CRM-Connectors?

AWS Partner Der CRM-Connector ist für die folgenden Benutzerrollen konzipiert:


- Salesforce-Administratoren oder Empfehlungsadministratoren, die den Connector eingerichtet haben.
- Benutzer von Sales Operations, die Opportunities und Leads auswählen, annehmen und aktualisieren.

Ich habe eine ACE-Integration. Kann ich zum Connector wechseln?

Ja. AWS Partner Geräte, die bereits über eine Integration mit ACE verfügen, können zum Connector wechseln. Da der Connector denselben Amazon S3 S3-Bucket im Backend verwendet, führen Sie die folgenden Schritte aus:


1. Trennen Sie Ihre benutzerdefinierte App oder Lösung vom Amazon S3 S3-Bucket.

2. Melden Sie sich bei dem AWS Konto an, um die Integration einzurichten. Besorgen Sie sich einen geheimen Schlüssel und einen Zugriffsschlüssel für den IAM-Benutzer, der für den Zugriff auf den Amazon S3 S3-Bucket autorisiert ist, oder erstellen Sie einen. Der Benutzername muss diesem Format folgen: `apn-ace- $\{partnerName\}$ -AccessUser-prod`. Weitere Informationen finden Sie im Benutzerhandbuch unter Zugriffsschlüssel für AWS Identity and Access Management IAM-Benutzer [verwalten](#).

 Note


Wenn Sie das AWS Konto nicht finden können, senden Sie eine [Support-Anfrage](#).

3. Um den Connector so zu konfigurieren, dass er auf den Amazon S3 S3-Bucket verweist, wählen Sie Setup, dann Named Credentials und dann APN-API-Verbindung.
4. Senden Sie eine [Support-Anfrage](#) zum Löschen vorhandener Objekte im Amazon S3 S3-Bucket, bevor Sie einen Job im Connector planen.

 Important

Sie müssen diesen Schritt abschließen, bevor Sie die Integration abschließen und einen Synchronisierungsplan festlegen können.

5. Wenn sich das Zielobjekt vom vorhandenen Objekt unterscheidet, führen Sie ein Daten-Backfill für Ihre vorhandenen Leads und Opportunities durch. Weitere Informationen finden Sie im Leitfaden zur Einrichtung und Vervollständigung der Produktion mit der CRM-Integration.

 Note

Während des Integrationsswitchovers werden alle Benutzeraktualisierungen im Outbound Ordner des Amazon S3 S3-Buckets in die Warteschlange gestellt. Sobald die Integration live ist, werden die Benutzeraktualisierungsdatensätze synchronisiert.

Ist die Verwendung des AWS Partner CRM-Connectors in meiner Salesforce-Organisation sicher?

Die Salesforce-Anwendung wurde von Salesforce und internen AWS Sicherheitsüberprüfungen unterzogen. Die Salesforce-Sicherheitsüberprüfungen beinhalten die folgenden Bedrohungen:

- Salesforce Object Query Language (SOQL) und SQL-Injection

- Siteübergreifendes Scripting
- Unsichere Authentifizierungs- und Zugriffskontrollprotokolle
- Verstöße gegen die gemeinsame Nutzung von Datensätzen und andere Sicherheitslücken, die für die Salesforce-Plattform spezifisch sind

Bei der Codeüberprüfung wird der [Salesforce Code Analyzer verwendet, um den Salesforce-Code](#) zu untersuchen. Salesforce Code Analyzer verwendet mehrere Codeanalyse-Engines, darunter PMD ESLint, und RetireJS. Es identifiziert eine Reihe potenzieller Probleme, von inkonsistenten Benennungen bis hin zu Sicherheitslücken.

Weitere Informationen zum Überprüfungsprozess finden Sie unter [AppExchange Sicherheitsüberprüfung](#) in der Salesforce-Dokumentation.

Note

Partneranwendungen gehören nicht zu Salesforce.com-Anwendungen, wie in der Salesforce-Vereinbarung über Hauptdienstleistungen definiert. Weitere Informationen finden Sie in den [Salesforce-Verträgen](#) und -Bedingungen.

Ungeachtet der hier dargelegten Sicherheitsanforderungen oder eventueller Sicherheitsüberprüfungen einer Partneranwendung gibt Salesforce keine Garantien für die Qualität oder Sicherheit einer Partneranwendung ab, und Kunden sind allein dafür verantwortlich, die Qualität, Sicherheit und Funktionalität von Partneranwendungen zu bewerten, um festzustellen, ob sie für die Installation und Nutzung durch Kunden geeignet und angemessen sind.

Wir können zwar nicht genau angeben, was unser internes Sicherheitsaudit abdeckt, aber es konzentriert sich auf die systemeigenen AWS Komponenten der Integrationsarchitektur, mit der die Salesforce-App verbunden ist, und deckt eine Reihe verschiedener Bedrohungsmodellierungsszenarien ab, wie man-in-the-middle Angriffe, verteilte denial-of-service Abhilfemaßnahmen und Verschlüsselungsstandards. Für weitere Informationen reichen Sie eine Support-Anfrage ein.

Probleme bei der Einrichtung

In den folgenden Abschnitten finden Sie Informationen zur Behebung von Einrichtungsproblemen mit dem AWS Partner CRM-Connector.

Was sind die Voraussetzungen für die Verwendung des AWS Partner CRM-Connectors?

Informationen zu den Voraussetzungen für die Verwendung des CRM-Connectors finden Sie weiter [Voraussetzungen für die Integration](#) oben in diesem Handbuch.

Wie richte ich die benannten Anmeldeinformationen für das Paket ein?

Folgen Sie diesen Schritten, die weiter [Benannte Anmeldeinformationen einrichten](#) unten in diesem Handbuch aufgeführt werden.

Was sind die Auswirkungen der Umstellung von Version 2 auf Version 3? Gibt es bahnbrechende Änderungen?

Die Umstellung von Version 2 auf Version 3 von AWS Partner CRM Connector hat keine unmittelbaren Auswirkungen. Die gesamte Funktionalität ist abwärtskompatibel und funktioniert ohne Unterbrechungen.

Wenn Sie die neuen Funktionen für das Chancenmanagement nutzen möchten, müssen Sie möglicherweise einige Ihrer Vertriebsprozesse ändern. Sie sollten die folgenden Änderungen prüfen und einen Übergangsplan erstellen.

- Version 3 teilt Chancen mit AWS in Echtzeit. Sie müssen keine Zeitpläne mehr für das Senden von Opportunities an erstellen AWS. Opportunity-Inhaber in der Salesforce-Instanz eines Partners müssen Daten manuell an senden AWS. Salesforce-Benutzer benötigen Berechtigungen, um Opportunities weiterzuleiten AWS.
- Wenn Sie beabsichtigen, die Zuordnung mehrerer Objekte zu verwenden, benötigen Sie einen Übergangsplan für das Abrufen und Veröffentlichen von Daten aus neuen Objekten in Ihrer Salesforce-Instanz. Als Salesforce-Administrator sollten Sie sich der Konsequenzen bewusst sein, die sich ergeben, wenn Sie von der Objektzuordnung, bei der alle Felder in einem einzigen Objekt zugeordnet sind, zu Feldern aus einem anderen Objekt wechseln, die einem einzelnen Objekt zugeordnet sind.

Gibt es zusätzliche Einrichtungsschritte, um von einer Amazon S3 S3-Verbindung (asynchron) zu einer API-basierten Verbindung (synchron) zu wechseln?

Ja. Sie müssen die folgenden Punkte abschließen:

- In den allgemeinen Voraussetzungen, [Verknüpfen von AWS Partner Central und AWS Marketplace Konten](#).

- Erstellen Sie benannte Anmeldeinformationen für das neue Partner Central APIs. Weitere Informationen finden Sie weiter [Benannte Anmeldeinformationen einrichten](#) oben in diesem Handbuch.

Wir sind nicht auf die Salesforce Lightning-Version umgestiegen. Können wir den AWS Partner CRM Connector weiterhin verwenden?

Nein. Der Connector ist für die Verwendung mit der Salesforce Lightning-Version konzipiert, und ohne ihn funktioniert die Anwendung möglicherweise nicht wie vorgesehen.

Wir haben das Limit für geplante Jobs in unserer Salesforce-Umgebung erreicht. Können wir externe Scheduler verwenden, um die Synchronisierung auszulösen? AWS

MUSS VALIDIERT WERDEN — AWS Partner CRM Connector ist ein verwaltetes Paket. Sie können einen benutzerdefinierten Zeitplanaufruf mit Apps von Drittanbietern für die Klassen `InboundSyncScheduler` und `OutboundSyncScheduler` Apex erstellen. Hinweis — Bei der neuen API-basierten Integration funktionieren diese Klassen möglicherweise nicht.

Probleme bei der Zuordnung

Erweitern Sie die folgenden Abschnitte nach Bedarf, um Informationen zur Behebung von Problemen mit der Objektzuordnung mit dem AWS Partner CRM-Connector zu erhalten.

Wie funktioniert die Zuordnung mehrerer Objekte?

Bei Version 3 können Partner beim Mapping die Felder der referenzierten Objekte eine Ebene tiefer auswählen. Wenn Ihr Salesforce-Standard-Opportunity-Objekt beispielsweise eine interne Referenz hat, die auf ein Account-Objekt und ein benutzerdefiniertes AWS Verkaufsobjekt verweist, können Sie die Standard-Opportunity als übergeordnetes Objekt auswählen und dann Felder aus den Account- und Vertriebsobjekten zuordnen.

Kann ich auf der Registerkarte „Zuordnung“ mehr als ein Objekt auswählen?

Nein. Stattdessen ordnen Sie mehrere Felder eines ausgewählten Objekts zu.

Wie verfolgt der Konnektor die Objekte, die er für das Marshalling von Daten verwendet?

Version 3 verwendet das `APNCrmUniqueIdentifier` Feld, um auf ein einzelnes übergeordnetes Objekt für die Zuordnung zu verweisen. Das Feld enthält die AWS Datensatz-ID. Nach der Abfrage des übergeordneten Objekts werden die Werte aller anderen verwandten Objekte auf der Grundlage des Referenzlinks vom übergeordneten Objekt auf das Marshalling oder Unmarshalling umgestellt.

Wo finde ich das Typenfeld für ein bestimmtes Feld?

Version 3 des Connectors funktioniert mit dem Datenmodell der Version 2. Vollständige Payload-Informationen finden Sie in den [AWS Partner-CRM-Integrationsbeispielen](#) unter GitHub.

Hilft das verwaltete Paket bei der Einrichtung von Validierungsregeln für mein Salesforce-Standardobjekt?

Nein. Das Paket enthält das benutzerdefinierte ACE-Opportunity-Objekt, das die Feldtypen und Validierungsregeln enthält, die für die [standardmäßige ACE-Nutzlast](#) ausgeführt werden. Sie können die Validierungsregeln und Felder aus einem benutzerdefinierten ACE-Opportunity-Objekt in Ihr Standardobjekt kopieren. **NEED TO VALIDATE** - Bei der Zuordnung mehrerer Objekte können Sie versuchen, einen Verweis auf ein ACE-Opportunity-Objekt in Ihrem Standard-Opportunity-Objekt hinzuzufügen und dann Daten mithilfe von Triggern in diese Felder zu kopieren, um Validierungen zu starten.

Warum kann ich die Zuordnung für das Feld Synchronisieren mit nicht bearbeiten? AWS

Das AWS Kontrollkästchen Synchronisieren mit bestimmt, ob ein Lead oder eine Opportunity mit dem AWS Zeitpunkt synchronisiert wird, zu dem der nächste geplante Job ausgeführt wird. Das Feld Mit Partner Central synchronisieren ist in der App für Standard-Opportunities und Leads enthalten. Wenn es sich bei Ihrem Zielobjekt um ein benutzerdefiniertes Objekt handelt, müssen Sie das AWS Feld Synchronisieren mit einem benutzerdefinierten booleschen Feld ohne Formel in jedem Objekt zuordnen.

Wie funktioniert das Feld Hat Updates für AWS ?

Das Feld Hat Aktualisierungen für AWS Formel bestimmt, ob ein Datensatz AWS Partner im nächsten geplanten Auftrag gesendet wird. Has Updates for AWS ist auf True gesetzt, wenn die folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Das Datum der letzten Änderung des Datensatzes liegt nach dem Datum der letzten APN-Synchronisierung.
- Der zuletzt geänderte Benutzer ist nicht der Benutzer, der die Integrationsjobs geplant hat.

Warum kann ich das erforderliche APN CRM Unique Identifier-Feld nicht zuordnen? Das Menü ist nicht verfügbar und ich erhalte die Meldung „Kein gültiges Feld zum Zuordnen“

Sie müssen den Datentyp Text mit einer Länge von 18 Zeichen verwenden, um der Länge des API-Felds zu entsprechen.

- Konfiguration: Text (18) (externe ID) (ohne Berücksichtigung von Groß- und Kleinschreibung)

Was sind die Checkpoints der Connector-App zur Fehlerbehebung bei ausgehenden Datei-Pushs von Salesforce? AWS Partner

Die App verwendet die folgenden Checkpoints:

- Sync to AWS muss aktiviert sein, um mit AWS synchronisieren zu können.
- Hat Update to AWS muss aktiviert sein, um mit zu synchronisieren AWS.
- Die Benutzer-Persona für die Erstellung des Scheduling-Jobs muss sich von der Benutzer-Persona unterscheiden, die zum Erstellen und Aktualisieren von Leads oder Opportunities verwendet wird.
- Wenn die vorherigen Prüfungen zutreffen, der ausgehende Batch aber immer noch nicht ausgeführt wird, überprüfen Sie die AWS Partner Synchronisierungsprotokolle und fügen Sie die Spalte für ausgehende Nachrichten hinzu. IDs Vergewissern Sie sich, dass das Synchronisierungsprotokoll die ID der Opportunity enthält, die Sie pushen möchten. Wenn das Synchronisierungsprotokoll im Status „API-Erfolg“ hängen bleibt, löschen Sie den Synchronisierungsprotokolleintrag und versuchen Sie es erneut.

Wenn der erwartete monatliche AWS Umsatz keine Ganzzahl ist, z. B. 1041.67 statt von1041, führt die Nichtübereinstimmung im Datentyp zu einem Verarbeitungsfehler. Um dieses Problem zu beheben, löschen Sie das Synchronisierungsprotokoll, das im Status API Success hängen geblieben ist, und korrigieren Sie die Daten, bevor der nächste Job ausgeführt wird.

Kann ich Filter und Abonnements konfigurieren, um Leads und Opportunities zu synchronisieren? Können wir benutzerdefinierte Filter für Status- oder Phasenfelder hinzufügen?

In Salesforce können Sie das Formelfeld erstellen oder aktualisieren, um die Abhängigkeit von den Status- oder Phasenfeldern für einen bestimmten Wert hinzuzufügen. Sie können beispielsweise Has Updates for AWS auf True setzen. Sie können das in der Opportunity enthaltene Feld als Referenz verwenden. Im folgenden Beispiel wird gezeigt, wie Sie dies tun:

```
IF(
  OR(
    AND
      (
        OR(LastModifiedDate > awsapn_Last_APN_Sync_Date_c,LastModifiedDate =
awsapn_Last_APN_Sync_Date_c),
        awsapn_Sync_with_Partner_Central_c,
```

```
        NOT(ISNULL(awsapn_Last_APN_Sync_Date_c))
    ),
    AND(ISNULL(awsapn_Last_APN_Sync_Date_c),awsapn_Sync_with_Partner_Central_c)
)
, true , false
)
```

Muss ich die Pflichtfelder zuordnen?

Ja. Sie müssen alle Pflichtfelder zuordnen, um einen Integrationsjob für eingehenden oder ausgehenden Datenverkehr zu planen.

Kann ich Nachschlagefelder zuordnen?

Wir empfehlen, die Felder, die Sie derzeit in Partner Central eingeben, zu überprüfen, um die relevantesten Felder zu ermitteln (zusätzlich zu den Pflichtfeldern). Eine Liste der verfügbaren Felder und ihrer Verwendungszwecke finden Sie im Leitfaden zur Felddefinition, der im [ACE CRM Development Kit](#) auf Partner Central enthalten ist.

Sollte ich den Datensatz mit abgeleiteten Feldern aktualisieren oder diese während des Zuordnungsprozesses erstellen?

Komplexe Logik und Ableitungen sollten in Ihrer Salesforce-Organisation auf der Grundlage Ihrer eigenen Geschäftslogik durchgeführt werden. Anschließend sollten Sie das zugeordnete Feld darauf basierend auffüllen.

Probleme bei der Synchronisation und Validierung

Erweitern Sie die folgenden Abschnitte nach Bedarf, um Informationen zur Behebung von Synchronisations- und Validierungsproblemen mit dem AWS Partner CRM-Connector zu erhalten.

Was verursacht den STORAGE_LIMIT_EXCEEDED-Fehler?

Dieses Problem tritt auf, wenn Sie den Connector in einer Entwicklungsorganisation mit begrenztem Speicherplatz testen. Um das Problem zu beheben, löschen Sie die Synchronisierungsprotokolle von der Konsole, indem Sie die folgende Abfrage ausführen:

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

Sie können den Aufbewahrungszeitraum für das Synchronisierungsprotokoll auch so festlegen, dass Synchronisationsprotokolleinträge, die älter als der Aufbewahrungszeitraum sind, automatisch gelöscht werden. Weitere Informationen zur Einstellung der Aufbewahrungsfrist finden Sie unter

AWS empfohlene Leads oder Opportunities entsprechen nicht der Validierung, die meinem benutzerdefinierten Objekt auferlegt wurde. Wie kann ich dieses Problem beheben?

Einige Leads und AWS ausgehende Opportunities entsprechen nicht den Validierungsregeln für jedes Feld. Damit Partner solche Empfehlungen annehmen oder ablehnen können, können Sie die Daten korrigieren, bevor Sie einen Datensatz akzeptieren. Gehen Sie wie folgt vor, um ein Objekt zu akzeptieren oder abzulehnen, das den Datenvalidierungen nicht entspricht:

1. Navigieren Sie zu den Synchronisierungsprotokolldetails des fehlgeschlagenen Datensatzes.
2. Wählen Sie Payload bearbeiten, um auf die JSON-Ansicht zuzugreifen.
3. Aktualisieren Sie die Werte nicht konformer Felder.
4. Wählen Sie Payload speichern, um den Datensatz für die Synchronisierung für den nächsten Job einzurichten.

Wenn der Datensatz akzeptiert wurde, müssen Sie die Schritte 1—4 erneut wiederholen, nachdem Sie die restlichen Felder von erhalten haben. AWS Für nachfolgende Synchronisierungen werden die korrigierten Werte verwendet. Als Alternative können Sie die Werte im ACE-Pipeline-Manager in Partner Central korrigieren.

Wie oft werden Leads und Opportunities AWS hochgeladen?

AWS lädt jede Stunde Leads und Opportunities in den Amazon S3 S3-Bucket hoch. Daher kann die Synchronisierung von Aktionen, für die eine Datenaktualisierung durch die Integration erforderlich ist, bis zu einer Stunde dauern.

Warum erhalte ich eine setFieldLength Warnmeldung, wenn ich den Zuordnungsbildschirm verwende?

Die folgende Warnung wird angezeigt, wenn ein Benutzer, der eine Objektzuordnung durchführt, keinen Lesezugriff auf die erforderlichen Felder hat:

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

Sie müssen einen Systemadministratorbenutzer mit Berechtigungen für die Quell- und Zielfelder oder einen Benutzer mit dem [Berechtigungssatz für die APN-Integration](#) verwenden.

Was bedeuten die Felder Status und Zweck im Synchronisierungsprotokoll?

Informationen zum Status und zur Aktion der einzelnen Synchronisationsprotokolleinträge finden Sie in den Tabellen unter [the section called "Synchronisieren Sie Protokolle"](#).

Bieten Sie Auditing oder Archivierung an?

Das Sync-Log-Objekt verfolgt alle eingehenden und ausgehenden Transaktionen. Sie können in der App-Konfiguration auch einen Aufbewahrungszeitraum für Protokolldatensätze angeben.

Warum erhalte ich eine Drosselungs Ausnahme?

Partner Central verfügt APIs über eine [Reihe von Kontingenten](#), die eine faire Nutzung sicherstellen und den Missbrauch von Diensten verhindern. Möglicherweise wird die Drosselungs Ausnahme angezeigt, wenn die Ratenbegrenzung aktiviert wird, nachdem Sie ein Kontingent erreicht haben. Die täglichen Kontingente werden in einem fortlaufenden 24-Stunden-Zyklus zurückgesetzt. Wenn die Standardkontingente nicht Ihren Anforderungen entsprechen, können Sie auf der [Seite „Service Quotas“](#) eine Erhöhung des Kontingents beantragen.

Ich sehe die AWS Schaltfläche „Senden an“ bei meiner Standard-Opportunity nicht

Die AWS Schaltfläche „Senden an“ wird nur für den Opportunity-Typ „Partnerempfehlung“ angezeigt.

Versionshinweise

Dieser Abschnitt enthält den Versionsverlauf für den AWS Partner Customer Relationship Management (CRM) Connector für Salesforce.

Topics

- [Version 3.16 \(26. Februar 2026\)](#)
- [Version 3.15 \(6. Februar 2026\)](#)
- [Version 3.14 \(17. Dezember 2025\)](#)
- [Version 3.13 \(30. Oktober 2025\)](#)
- [Version 3.12 \(16. September 2025\)](#)
- [Version 3.11 \(10. September 2025\)](#)

- [Version 3.10 \(6. August 2025\)](#)
- [Version 3.8 \(17. April 2025\)](#)
- [Version 3.6 \(18. März 2025\)](#)
- [Version 3.5 \(22. Januar 2025\)](#)
- [Version 3.1 \(2. Dezember 2024\)](#)
- [Version 3.0 \(14. November 2024\)](#)
- [Version 2.2 \(24. April 2024\)](#)
- [Version 2.1 \(18. April 2024\)](#)
- [Version 2.0 \(29. November 2023\)](#)
- [Version 1.7 \(12. Oktober 2022\)](#)
- [Version 1.6 \(13. Januar 2023\)](#)
- [Version 1.5 \(13. Januar 2023\)](#)
- [Version 1.4 \(7. Dezember 2022\)](#)

Version 3.16 (26. Februar 2026)

AWS Partner CRM Connector Version 3.16 enthält die folgenden Funktionen und Verbesserungen.

Fehlerbehebungen

- Es wurde ein Problem behoben, bei dem Lösungsfelder bei der Opportunity-Erstellung nicht beibehalten wurden. In Version 3.15, als Partner Opportunities mit ausgefüllten Lösungsfeldern erstellt, wurden die Lösungen nicht mit der Opportunity in AWS Partner Central verknüpft. Der Konnektor verkettet die Aufrufe CreateOpportunity und die AssociateOpportunity API-Aufrufe nun ordnungsgemäß, um sicherzustellen, dass die Lösungen bei der Opportunity-Erstellung korrekt verknüpft werden
- Es wurde eine Berechtigungslücke behoben, bei der im Feld Quell-Opportunity Bearbeitungsberechtigungen im APN Business Admin-Berechtigungssatz fehlten. Dieses Feld, das in Version 3.10 für das hinzugefügt wurde Unified Standard-ACE Opportunity Sync Flow, verfügt jetzt über korrekten Lese- und Bearbeitungszugriff, sodass Geschäftsadministratoren Automatisierungen verwenden können, die ACE-Opportunity-Datensätze aus Standard-Opportunity-Datensätzen erstellen
- Es wurde ein Problem behoben, bei dem die Postleitzahl fälschlicherweise als Pflichtfeld für alle Länder durchgesetzt wurde, auch für Länder ohne Postleitzahlssysteme (wie Vereinigte Arabische

Emirate, Hongkong und Bonaire). Das Feld für die Postleitzahl ist jetzt optional, entspricht der API-Spezifikation von AWS Partner Central und ermöglicht es Partnern, Geschäftsmöglichkeiten für Kunden in Ländern zu schaffen, die keine Postleitzahlen verwenden.

Version 3.15 (6. Februar 2026)

AWS Partner CRM Connector Version 3.15 enthält die folgenden Funktionen und Verbesserungen.

API AWS AWS-Partner Central

Verbesserung des automatischen AWS Datenaustauschs

- Verbesserte automatische Datensatzsynchronisierung, sodass sowohl AWS bei der Erstellung von Opportunities als auch bei deren Aktualisierung nahtlos funktioniert
- Macht den Sync ACE Opportunity to Partner Central API Datenfluss für die gemeinsame Nutzung von Daten überflüssig

Von den AWS Funktionen aus aktualisieren

- Es wurde die Möglichkeit hinzugefügt, Opportunity-Daten direkt von AWS Partner Central aus zu aktualisieren, ohne dass Ereignisse erforderlich sind
- Ermöglicht Partnern, bei Bedarf die neuesten Updates von AWS Partner Central über eine Schaltfläche im Seitenlayout von ACE Opportunity abzurufen
- Sorgt für Datenkonsistenz zwischen Salesforce und AWS Partner Central

Fehlerbehebungen

- Es wurde ein Problem behoben, bei dem Opportunities mit der Angabe „Andere“ im Feld Branche nicht in der API-Nutzlast enthalten waren, wenn sie mit AWS Partner Central synchronisiert wurden, sodass Opportunities im Entwurfsstatus verharrten
- Es wurde ein Problem mit der Formatierung der wissenschaftlichen Notation in Währungs- und Umsatzfeldern behoben, das zu Fehlern bei der API-Validierung für große Geldwerte führte

Version 3.14 (17. Dezember 2025)

AWS Partner CRM Connector Version 3.14 enthält die folgenden Funktionen und Verbesserungen.

API AWS AWS-Partner Central

Ergänzung von Opportunity-Daten

- Es wurde eine spezielle Backfill-Funktion hinzugefügt, mit der Partner die Datensynchronisierung direkt von der Connector-Schnittstelle aus für alle bestehenden Opportunities von AWS Partner Central bis Salesforce initiieren können.
- Es wurden benutzerdefinierte Kriterien für die Opportunity-Auswahl auf der Grundlage von Phasen und anderen Filteroptionen implementiert

Verbesserung der Verknüpfung von Geschäftschancen

- Der Vier-Felder-Ansatz wurde in drei übersichtliche, durchsuchbare Felder mit einheitlichem Verhalten konsolidiert
- Durchsuchbare Dropdown-Felder mit Type-Ahead-Funktionalität für Lösungen, AWS-Produkte und das AWS Marketplace-Angebot implementiert
- Verbessertes AWS-Produktfeld zur Anzeige benutzerfreundlicher Namen (z. B. „AWS Amplify“) unter Beibehaltung der korrekten API-Identifikatoren

Zuordnung des Eigentümers der Opportunity bei der Erstellung

- Es wurde Unterstützung für die Festlegung des Eigentümers von Opportunities während der Opportunity-Erstellung über die CreateOpportunity API hinzugefügt
- Die korrekte Zuordnung von OpportunityTeam Mitgliedern mit BusinessTitle „OpportunityOwner“ wurde implementiert

Fehlerbehebungen

- Es wurde ein Validierungsproblem bei der OpportunityTeamMember E-Mail-Validierung behoben, bei der Payload nur dann mit AWS geteilt wurde, wenn Vorname, Nachname oder Telefonnummer angegeben wurden
- Die Feldlogik für nationale Sicherheit wurde aktualisiert, sodass die ausgewählten Auswahllistenwerte nun korrekt weitergegeben werden
- Die Tooltips für die Felder des Partner Account Managers wurden aktualisiert

Version 3.13 (30. Oktober 2025)

AWS Partner CRM Connector Version 3.13 enthält die folgenden Funktionen und Verbesserungen.

API AWS AWS-Partner Central

Opportunities in großen Mengen annehmen und gleichzeitig zuweisen

- Es wurde die Möglichkeit hinzugefügt, mehrere ACE-Opportunities gleichzeitig anzunehmen oder zuzuweisen, wodurch die Effizienz des Opportunity-Managements verbessert wird

Synchronisierungsprotokolle für Opportunities

- Benutzer der AWS Partner Central API-Integration können jetzt die entsprechenden Synchronisierungsprotokolle direkt im ACE Opportunity-Objekt anzeigen. Diese Funktion bietet Einblick in den Synchronisierungsprozess für jede Opportunity

Fehlerbehebungen

- Es wurde ein Problem behoben, bei dem das Feld „Kunden-DUNS-Nummer“ (`customerDuns`) bei der Einreichung von Verkaufschancen aufgrund eines nicht übereinstimmenden Datentyps abgelehnt wurde
- Die Größe des Fehlermeldungsfeldes (`awsapn__Error_Message__c`) in den Synchronisierungsprotokolldetails wurde von 32 KB auf 128 KB erhöht, um zu verhindern, dass Fehlermeldungen gekürzt und die Apex-Auftragsverarbeitung bei Synchronisierungsfehlern mit hohem Volumen unterbrochen wird
- Es wurde ein Problem behoben, bei dem Opportunities als eingereicht angezeigt wurden, aber im Entwurfsstatus hängen blieben, wenn Postleitzahl oder PLZ ein ungültiges Format hatten. Der Konnektor zeigt jetzt asynchrone API-Validierungsfehler an, sodass Partner die Formatierung von Postleitzahl oder Postleitzahl korrigieren können, bevor sie sie an AWS senden
- Es wurde ein Problem behoben, bei dem Opportunities mit der Angabe „Andere“ im Feld „Lösungsangebot“ im Status „Entwurf“ hängen blieben, anstatt zu „Eingereicht“ überzugehen. Der Konnektor verarbeitet nun die Lösungswerte „Andere“ ordnungsgemäß und analysiert die API-Antworten korrekt, sodass die Opportunity den ACE-Validierungsprozess durchlaufen kann. Partner können jetzt auch gültige Lösungen zuordnen, selbst wenn im Feld für die Beschreibung der anderen Lösung „Andere“ steht

Version 3.12 (16. September 2025)

AWS Partner CRM Connector Version 3.12 enthält die folgenden Funktionen und Verbesserungen.

Fehlerbehebungen

- Legen Sie fest, dass sich die `Unified_Standard_ACE_Sync` Flow-Vorlage im Entwurfsstatus und nicht im aktiven Zustand befindet. Bei einigen Kunden traten Installationsfehler auf, wenn sich die Flow-Vorlage im aktiven Zustand befand.

Version 3.11 (10. September 2025)

AWS Partner CRM Connector Version 3.11 enthält die folgenden Funktionen und Verbesserungen.

API AWS AWS-Partner Central

Erweiterte Protokollierung

- Erweiterte detaillierte Protokollierungsfunktionen für API-Integrations- und Opportunity-Synchronisierungsprozesse in AWS Partner Central
- Zusätzliche Informationen zur Fehlerbehebung für Opportunity-Synchronisierungsprozesse hinzugefügt

Fehlerbehebungen

- Es wurde ein Problem behoben, das die Trennung von `solutions/offers/services` vom Feld „Angebotene Lösung“ verhinderte
- Die maximale Anzahl von Lösungslisten, die über AWS Partner Central synchronisiert werden können, wurde von 50 auf 100 erhöht
- Es wurden Probleme mit der Sichtbarkeit von Lösungen in Lösungsangeboten behoben, wenn sich Lösungen im Status „Löschen“ befanden
- Es wurde ein Problem behoben, das dazu führte, dass doppelte Opportunities in Salesforce angezeigt wurden, wenn Änderungen in AWS Partner Central vorgenommen wurden
- Die Anzeige der vollständigen Namen in den Feldern AWS Partner Success Manager und AWS ISV Success Manager im ACE-Objekt wurde behoben

Version 3.10 (6. August 2025)

AWS Partner CRM Connector Version 3.10 enthält die folgenden Funktionen und Verbesserungen.

API AWS AWS-Partner Central

Automatischer AWS Datenaustausch

- Neue Einstellung „Teilen mit AWS Integration aktivieren“ in den benutzerdefinierten Einstellungen von AWS Partner Central
- Automatische Synchronisierung von Datensätzen AWS bei Aktualisierungen
- Macht manuelles Teilen mit nur wenigen AWS Mausklicks überflüssig
- Reibungsloser Datenfluss bis hin AWS zu aufgezeichneten Aktualisierungen

Vereinfachte Zuordnung von Entitäten

- Integrierte Funktion zum Zuordnen von Angeboten und Produkten zu ihren jeweiligen Feldern, ohne auf Zuordnen oder Zuordnung trennen klicken zu müssen
- Automatische Backend-API-Aufrufbehandlung auf der Grundlage der Auswahl

Optimiertes Einladungsmanagement

- Einladungen direkt über das Drop-down-Menü für den Annahmestatus des Partners akzeptieren/ablehnen
- Automatische Backend-API-Aufrufbehandlung auf der Grundlage der Auswahl

Verbesserungen der Automatisierung — Neue vereinheitlichte Standard-ACE Opportunity Sync-Flow-Vorlage

- Ermöglicht die automatisierte Synchronisation zwischen standardmäßigen Salesforce-Opportunities und ACE-Opportunities
- Unterstützt das Teilen von Co-Selling-Gelegenheiten bei Verwendung des CRM-Connectors
- Beinhaltet vorkonfigurierte Feldzuordnungen für Standard-Opportunity-Felder
- Verwaltet sowohl die Erstellung als auch die Aktualisierung von ACE-Opportunities
- Bietet automatische state/country Zuordnung und Behandlung von Standardwerten

Version 3.8 (17. April 2025)

AWS Partner CRM Connector Version 3.8 enthält die folgenden Funktionen und Verbesserungen.

Fehlerbehebungen

- Es wurde ein Problem behoben, bei dem die APN-CRM-ID bei der Opportunity nach der Synchronisation nicht aktualisiert wurde.
- Es wurde ein Problem behoben, bei dem versucht wurde, Marketplace-Produkte zu aktualisieren, wenn ein Verkäufer mehr als 50 gelistete Produkte hatte.
- Es wurde ein Problem behoben, bei dem in den Feldern AWS Vertriebsmitarbeiter und AWS Kundenbetreuer im ACE-Objekt nicht der vollständige Name angezeigt wurde.

Version 3.6 (18. März 2025)

AWS Partner CRM Connector Version 3.6 enthält die folgenden Funktionen und Verbesserungen.

AWS Marketplace

- Unterstützung für 8 Dezimalstellen (statt 3) bei der pay-as-you-go Preisgestaltung für SaaS-Produkte (Software as a Service) hinzugefügt, was den AWS Marketplace Preisstandards entspricht.

Fehlerbehebungen

- Partner können jetzt direkt in Partner Central Opportunities erstellen. Diese Opportunities werden über den AWS Partner CRM-Connector automatisch mit der Salesforce-Organisation des Partners synchronisiert. Dies verbessert den Empfehlungsprozess und verbessert die Zusammenarbeit zwischen Partnern und AWS.
- Es wurde ein Problem behoben, bei dem eine Opportunity-Synchronisierung fehlschlägt NUMBER_VALUE und nicht in eine Zeichenfolge umgewandelt werden kann, wenn Felder des SaaS-Revenue Recognition Program (SRRP) aktualisiert wurden.
- Es wurde ein Problem beim Datenaustausch behoben, um zu verhindern, dass AWS Empfehlungen während der APN-Synchronisierung fälschlicherweise als Partner-Opportunities verarbeitet wurden.

- Ein Fehler wurde behoben, bei dem ReviewStatus das Feld bei einer genehmigten Opportunity nach der Aktualisierung eines zulässigen Felds nicht mehr auf Null gesetzt wurde.
- Es wurde eine neue Feldzuweisung implementiert Next Step History, um größere Datenmengen aufzunehmen und Synchronisierungsfehler zu verhindern.
- Es wurden Probleme mit dem Ablauf der ACE-Opportunity-Aktivierung behoben, indem die richtige Aktualisierungslogik für APN CRM Unique Identifier das Feld in einem ACE-Opportunity-Datensatz implementiert wurde.
- Die Anleitungen zur Einrichtung mit Anleitung wurden aktualisiert und korrigiert, um die Benutzererfahrung zu verbessern.

Note

Wenn Sie auf Version 3.6 aktualisieren, müssen Sie das Next Step History Feld auf der Registerkarte ACE-Zuordnungen zuordnen.

Version 3.5 (22. Januar 2025)

AWS Partner CRM Connector Version 3.5 enthält die folgenden Funktionen und Verbesserungen.

API AWS AWS-Partner Central

- Sie können den Sandbox-Katalog jetzt über das Kontrollkästchen PC API Sandbox Enabled in Custom Settings, AWS Partner CRM Connector-Einstellungen aktivieren.
- Der Produktkatalog wurde aktualisiert.

AWS Marketplace

- Sie können jetzt Details zu Wiederverkaufsberechtigungen importieren, die außerhalb des CRM-Connectors erstellt wurden.
- Unterstützung für die Anzeige von bis zu 8 Dezimalstellen hinzugefügt, sofern zutreffend.

Fehlerbehebungen

- Bei einer Neuinstallation des CRM-Connectors Version 3.1 wurde ein Problem behoben. Synchronisierungsfehler wurden mit Fehlermeldung gemeldet `Field Level Security error on field: awspn_Campaign name_new_c`.
- Das Problem mit doppelten AWS Marketplace-Produktnamen, die zu einem Upsert-Fehler führten, wurde behoben.
- Es wurde ein Problem behoben, das verhinderte, dass die Registerkarte „ACE-Opportunity“ als Standardansicht für die ACE-Berechtigungssätze festgelegt wurde.

Version 3.1 (2. Dezember 2024)

AWS Partner CRM Connector Version 3.1 enthält die folgenden Funktionen und Verbesserungen.

Fehlerbehebungen

- Die Produktions-URL für die AWS Partner Central API wurde korrigiert.
- Probleme mit der Änderung der Payload für Einladungen zu Interaktionen wurden behoben.

Version 3.0 (14. November 2024)

AWS Partner CRM Connector 3.0 enthält die folgenden Funktionen und Verbesserungen:

Kern-Features

Zuordnung mehrerer Objekte

- Partner können jetzt Felder aus mehreren Salesforce-Objekten, einschließlich Lookup- und Master-Detail-Beziehungen, den APN-Opportunity- und Lead-Schemas zuordnen.
- Verbesserte Benutzeroberfläche für die Zuordnung von Feldern, einschließlich erweiterbarer Ansichten für Nachschlagfelder.
- Support für bis zu zwei Ebenen von Objektbeziehungen in einem einzigen Mapping.

Funktionen der ACE CRM-Integration

AWS API-Unterstützung für Partner Central

- Der ACE-Integrationsbenutzer ist für AWS Partner Central-Integrationen nicht erforderlich
- Zeitpläne für die Synchronisierung eingehender und ausgehender Nachrichten zwischen Salesforce und AWS Partner Network (APN) sind nicht mehr erforderlich.
- Der AWS Partner CRM-Connector behandelt synchrone Fehler.

AWS API-Unterstützung von Partner Central für originierte Opportunities AWS (AO) und Opportunities, die von Partnern initiiert wurden

- Partner können die AWS Schaltfläche „Teilen mit“ verwenden, um Opportunities zu erstellen und zu aktualisieren.
- Partner können die Schaltfläche „Genehmigungsstatus“ verwenden, um empfohlene Opportunities AWS anzunehmen oder abzulehnen.
- Partner können die Schaltflächen „Zuordnen“ oder „Zuordnung trennen“ verwenden, um während des gesamten Opportunity-Lebenszyklus Opportunities mit Partnerlösungen, AWS Produkten und AWS Marketplace-Angeboten zu verknüpfen oder zu trennen.
- Partner können die Schaltfläche „Zuweisen“ verwenden, um Opportunities anderen Benutzern in ihrem Partner Central-Konto neu zuzuweisen.
- Partner können den Tab Lösungsangebot verwenden, um eine Liste der verfügbaren Lösungen einzusehen.
- Partner können sich die Ereignisse auf dem Tab AWS Marketplace-Benachrichtigung ansehen, z. B. „Opportunity Created“, „Opportunity Updated“ oder „Engagement Invitation Created“.
- Drei neue Felder für Opportunities wurden hinzugefügt:
 - Opportunity Engagement Invitation ARN
 - Opportunity Type
 - Visibility

Fehlerbehebungen

- Es wurde ein Problem behoben, bei dem der Connector beim Empfang eingehender Daten das mit Opportunities verknüpfte Konto durch ein in den benutzerdefinierten Einstellungen bereitgestelltes Standardkonto überschreibt, was zu internen Salesforce-Konflikten und Validierungsfehlern führte

- Es wurde ein Problem behoben, bei dem der Connector aufgrund eines ungültigen SalesActivity Feldwerts von auf Fehler in eingehenden und ausgehenden Synchronisierungsprotokollen stieß. Finalized Deployment Needs
- Es wurde ein Problem behoben, das beim Versuch auftrat, gemeinsam genutzte Wiederverkaufsberechtigungen zu aktualisieren.

Version 2.2 (24. April 2024)

AWS Version 2.2 des Partner CRM Connectors enthält die folgenden Funktionen und Verbesserungen.

Kern-Features

Verbesserungen der bestehenden Funktion zur Autorisierung des Wiederverkaufs zur Unterstützung von Produkten anderer Hersteller.

Version 2.1 (18. April 2024)

AWS Version 2.1 des Partner CRM Connectors enthält die folgenden Funktionen und Verbesserungen.

Kern-Features

Vertriebspartner können einen Synchronisierungsplan für gemeinsame Wiederverkaufsberechtigungen erstellen.

AWS Marketplace Integration für ISV-Verkäufer und Channel-Partner

- Sie können die Nutzungsdauer veröffentlichter Angebote für berechtigte Produkte ändern.
- Support für future Vereinbarungen (FDA) für private Angebote.
- Sie können Details von privaten Angeboten importieren, die außerhalb des CRM-Connectors erstellt wurden.
- Sie können private Angebote und Genehmigungen für den Weiterverkauf als Entwürfe speichern.
- Sie können Verträge für private und öffentliche Angebote abrufen und einsehen.
- Sie können vertragsbasierte Angebote für mehrere Verkäuferkonten für SaaS-Vertragsprodukte und SaaS-Vertragsprodukte mit Verbrauchskonten erstellen.

ACE CRM-Integration

- Verbessertes Salesforce Lightning-Datensatzformular für AWS bereitgestellte ACE-Opportunity-Objekte.
- Sie können für bereitgestellte ACE-Opportunity-Objekte detaillierte Synchronisierungsprotokolldatensätze pro Opportunity anzeigen. AWS
- Sie können verfügbare private AWS Marketplace-Angebote mit einer Opportunity auf dem AWS bereitgestellten ACE-Opportunity-Objekt verknüpfen.

Version 2.0 (29. November 2023)

Kern-Features

- Modularisierte Anwendung — eine einzige AppExchange SF-App für die Integrationsfunktionen von ACE CRM und AWS Marketplace Seller

Integration von APN Customer Engagements (ACE)

- Support für ein neues Datenmodell (v14) mit der ACE CRM-Integration.
- Erstellt benutzerdefinierte Objekte für ACE-Opportunities und -Leads, die alle in der attributes/values ACE-CRM-Integration definierten Daten mit neuen Datenmodellvalidierungen für die benutzerdefinierten Opportunity-Objekte enthalten.
- Automatische Zuordnung neuer benutzerdefinierter ACE-Objekte mit nur einem Klick, um die Zuordnung mit installierten benutzerdefinierten Objekten für Opportunities und Leads zu beschleunigen.
- Die Zuordnung fehlender Attribute zu Opportunities wurde behoben.
- Korrektur für die Zuordnung von AWS Opportunities zu einem Account, wenn eine Standard-Opportunity für die Zuordnung verwendet wurde.

AWS Marktplatz-Integration

- Als ISV-Verkäufer:
 - Synchronisieren Sie verfügbare MP-Produkte mit der Salesforce-Organisation.
 - Private ISV-Angebote für SaaS-, AMI- und Container-Produkte erstellen, anzeigen und verwalten.

- Private Angebote stornieren und ändern.
 - Klonen Sie private Angebote, um neue Angebote zu erstellen.
 - Erstellen Sie Wiederverkaufsberechtigungen für SaaS-, AMI- und Container-Produkte.
 - Stornieren und ändern Sie Wiederverkaufsberechtigungen.
 - Wiederverkaufsberechtigungen klonen.
 - Erhalten Sie Benachrichtigungen, wenn Käufer private Angebote abonnieren.
 - Sehen Sie sich das Dashboard mit privaten Angeboten und geteilten Wiederverkaufsberechtigungen an, die über den Connector erstellt wurden.
- Als AWS Channel-Partner:
 - Synchronisieren Sie gemeinsame Wiederverkaufsberechtigungen, die vom ISV-Verkäufer erstellt wurden, und zeigen Sie sie an.
 - Erstellen und verwalten Sie private Angebote von AWS Channel-Partnern für SaaS-, AMI- und Container-Produkte aus gemeinsamen Wiederverkaufsberechtigungen.

Version 1.7 (12. Oktober 2022)

Änderungsprotokoll

Benutzeroberfläche

- Fügen Sie dem Zuordnungsbildschirm ein optionales Feld für AWS Partner Network Bewertungskommentare hinzu.
- Verschieben Sie den Hilfebereich auf die Seite mit Anleitung zur Einrichtung.

Fehlerbehebungen

- Behebt ein Problem, bei dem bei einem teilweisen Ausfall die falsche Payload im Quelldatensatz `syncLog` detailliert angezeigt wurde.
- Behebt ein Problem, bei dem Partner die eindeutigen CRM-Identifikatoren für Partner in ACE bereits aktualisiert haben, sodass sie basierend auf dem Zielobjekt in der Organisation auto korrigiert werden.
- Behebt ein Problem, das verhindert, dass Opportunity-Updates gesendet werden, die nach der ersten Erstellungsanfrage an AWS Partner noch nicht genehmigt wurden. Dadurch soll verhindert

werden, dass Antworten auf Validierungsfehler zurückgesendet werden, AWS Partner weil die Opportunity nicht den Status „Genehmigt“ hat.

Bekannte Probleme

Nicht zutreffend.

Version 1.6 (13. Januar 2023)

Änderungsprotokoll

Benutzeroberfläche

- Fügen Sie eine Komponente hinzu, die es Partnern ermöglicht, Supportanfragen über AWS Partner Central einzureichen. Dies ist auf der Seite „Geführte Einrichtung“ in der App verfügbar.
- Administratoren können in eingehenden Payloads empfangene Daten korrigieren, um falsche Auswahllistenwerte zu korrigieren, sodass sie verarbeitet werden können.

Bereinigung des Synchronisierungsprotokolls

Alte Synchronisierungsprotokolleinträge werden automatisch bereinigt, basierend auf der benutzerdefinierten Einstellung „Aufbewahrung von Synchronisierungsprotokollen“ in der Anwendung. Mit dieser Funktion können Partner konfigurieren, wie lange sie eingehende und ausgehende Synchronisationsprotokolleinträge aufbewahren möchten.

Fehlerbehebungen

- Aktualisieren Sie die Bestätigungsnachricht, wenn ein nicht zugeordneter Auswahllistenwert in der eingehenden Payload vorhanden ist, um den falschen Wert anzugeben.
- Aktualisieren Sie den Filter für ausgehende Jobs so, dass er die konfigurierte Anzahl der Wiederholungen und die Wiederholungstage in der benutzerdefinierten Einstellung der Anwendung verwendet, um die Transaktion nach der Korrektur der Daten auto zu wiederholen, bis die Anzahl der Wiederholungen überschritten ist.

Bekannte Probleme

Nicht zutreffend.

Version 1.5 (13. Januar 2023)

Änderungsprotokoll

Benutzeroberfläche

- Aktualisieren Sie die Labels im Scheduling-Modal.
- Aktualisieren Sie die Bestätigungsfehlermeldungen auf dem Planungsbildschirm, um Benutzern mehr Kontext zu bieten, wenn die Terminplanung fehlschlägt.
- Aktualisieren Sie den Titel der Anwendung in allen Referenzen mit "AWS Partner CRM Connector".
- **Opportunität/Titelseite**
 - Ändern Sie die Feldbezeichnung „Zur Synchronisierung mit APN berechtigt“ auf „Hat Aktualisierungen für“. AWS
 - Aktualisieren Sie die Feldbezeichnung Mit Partner Central synchronisieren auf Synchronisieren mit AWS.
- **Seite zur Einrichtung mit Anleitung**
 - Update Geben Sie die Feldbezeichnung mit den Authentifizierungsdetails ein, um die AWS APN-Verbindung einzurichten.
 - Aktualisieren Sie die SPMS-Feldbezeichnung auf Partner-ID.
 - Aktualisieren Sie die Zuordnung von AWS APN-Feldern zu Salesforce-Feldern.
- **Seite „Zuordnung“**
 - Aktualisieren Sie die Felder des ACE-Pipeline-Managers auf AWSFelder.
 - Update „APN aktivieren“ aktualisiert Felder auf „Eingehende Updates aktivieren“.
- **Seite „Protokolle synchronisieren“**
 - Ersetzen Sie Verweise auf „APN“ durch "AWS" (Richtung).
 - Aktualisieren Sie die folgenden Bezeichnungen der Felder für den Zweck des Synchronisierungsprotokolls: Orchestrierung von eingehendem Datenverkehr bis Abruf eingehender Dateien, Orchestrierung von eingehendem Dateneingang — Datensatzabruf bis Abruf eingehender Datensätze und Orchestrierung von ausgehendem Dateiabruf.

Sofortige Synchronisation

Administratoren können durch eine zusätzliche Schnellaktion eine bestimmte ausgehende Synchronisation für einen einzelnen Datensatz initiieren. Die Schnellaktion „Senden an“ AWS wurde

zu Referenzzwecken zu den Standardobjekten „Opportunity“ und „Lead“ hinzugefügt. Sie kann zu jedem integrierten Standard- oder benutzerdefinierten Objekt hinzugefügt werden, um die Option zu bieten, die Synchronisation für einen einzelnen Datensatz außerhalb der geplanten Jobs sofort aufzurufen.

Fehlerbehebungen

- Behebt ein Problem im Synchronisierungsprotokoll, das einen falschen FLS-Ausnahmefehler aufwies.
- Behebt ein Problem mit dem Lead-Objekt, wenn das `campaignMemberStatus` Feld zugeordnet ist.
- Behebt ein Zuordnungsproblem, bei dem die `awsAccountId` Felder `awsFieldEngagement` und bei der Zuordnung aus der Zuordnung für ausgehende Nachrichten ausgeschlossen wurden.
- Aktualisieren Sie die gebündelten Dashboards von dynamisch auf statisch, sodass sie nicht das Limit der installierten Organisation für dynamische Dashboards verwenden.

Bekannte Probleme

Nicht zutreffend.

Version 1.4 (7. Dezember 2022)

Änderungsprotokoll

Benutzeroberfläche

- Vereinfachen Sie die Oberfläche für Sync-Logs.
- Vereinfachen Sie die Schnittstelle für das Mapping Modal.
- Fügen Sie der Reset-Taste auf dem Mapping-Bildschirm ein Bestätigungs-Modal hinzu.
- Deaktivieren Sie die Option Weiter bei der Zuordnung der Auswahlliste, bis alle Felder ausgefüllt sind.
- Fügen Sie den Tab-Titeln im Mapping-Modal Hilfetext hinzu.
- Aktualisieren Sie das App-Label von APN CRM Administration auf AWS Partner CRM Connector.

Berichte und Dashboards

Fügen Sie neue Berichte und Dashboards hinzu, um den Status der Synchronisierungsprotokolle zu verfolgen.

Flow-Vorlage

Fügen Sie dem Paket eine Flow-Vorlage hinzu, um benutzerdefinierte Push-Benachrichtigungen für Geschäftsadministratoren bei Synchronisierungsprotokollfehlern einzurichten.

Fehlerbehebungen

- Problem beim Datumsversatz mit UTC bei der Zuordnung behoben.
- Behebt ein Problem, bei dem ein teilweise verarbeitetes Synchronisierungsprotokoll zur erneuten Verarbeitung ausgewählt wurde. Wenn ein Fehler auftritt, ändert sich der Status im Synchronisierungsprotokoll nicht in Fehler.
- Aktualisieren Sie die in Frage kommende `to_sync` Formel für Standard-Opportunity und Lead.
- Schreibgeschützte Felder ausblenden.
- Update zum Laden von Spinnern.
- Bezeichnung für modalen Untertitel aktualisieren.
- Behalten `apnValues_ on _tab3` Sie das Mapping-Modal bei.
- Aktualisieren Sie die Option Bearbeiten, sodass der Benutzer zur aktuellen Seite weitergeleitet wird.
- Deaktiviert die Tab-Auswahl, sofern Sie sich nicht im `read-only` Modus befinden.
- Deaktiviert den `field required` Fehler, falls optional.
- Ändern Sie die modalen Häkchen auf grün.
- Fügen Sie Komponenten und Hilfsprogramme auf der Registerkarte „Mapping“ hinzu.
- Fügen Sie ein neues Dashboard und einen neuen Dashboard-Ordner für Synchronisierungsprotokolle hinzu.
- Entfernen Sie die Berechtigung für die veraltete Registerkarte „Benutzerdefinierter Bericht“.

Bekanntes Problem

Fehler beim Zuordnen des Objekts `CampaignMemberStatus` auf das Lead-Objekt. Derzeit können wir AWS Partner die Zuordnung dieses nicht obligatorischen Feldes bei der Zuordnung von Leads überspringen. Das Problem wird in der nächsten Version behoben.

Erstellen einer benutzerdefinierten Integration mit der Partner Central API

Sie verwenden die AWS Partner Central API, um eine benutzerdefinierte CRM-Integration zu erstellen und den CRM-Connector zu verwenden. In der [API-Referenz zu AWS Partner Central](#) werden die Voraussetzungen für eine Partner Central-API-Integration und die Verwendung der API-Aktionen erläutert, mit denen Sie Opportunities und Engagements erstellen und nutzen können.

In diesem Leitfaden wird davon ausgegangen, dass Sie über die Ressourcen und technischen Fähigkeiten verfügen, die zum Erstellen, Testen, Bereitstellen und Verwalten einer benutzerdefinierten Integration erforderlich sind. Weitere Informationen zur Verwaltung einer benutzerdefinierten Integration finden Sie [Aufrechterhaltung einer Integration](#) in diesem Handbuch.

Note

- Sie können den CRM-Connector auch so konfigurieren, dass er mit Ihrer benutzerdefinierten Integration funktioniert. Weitere Informationen finden Sie weiter [Was ist der AWS Partner CRM Connector für Salesforce?](#) unten in diesem Handbuch.
- Wenn Sie ein früheres CRM mit Amazon S3 S3-Integration erstellt haben und den CRM-Connector verwenden möchten, können Sie zur Partner Central-API migrieren. Weitere Informationen finden Sie weiter [Upgrade von einem CRM mit Amazon S3 S3-Integration auf die Partner Central API](#) unten in diesem Handbuch.

Häufig gestellte Fragen zur Integration

In den folgenden Themen werden häufig gestellte Fragen zu CRM-Integrationen beantwortet.

Wie kontaktiere ich meinen Partner Development Manager (PDM)?

Kontaktinformationen für Ihren Partner Development Manager finden Sie unter:

1. Melden Sie sich bei [Partner Central](#) an.
2. Wählen Sie Support und dann Partner Development Manager aus.

Wie finde ich meine Partner-ID oder SPMS-ID?

So finden Sie Ihre Partner-ID oder SPMS-ID:

1. Melden Sie sich bei [Partner Central](#) an.
2. Wählen Sie Mein Unternehmen aus und sehen Sie sich Ihre ID unter Übersicht an.

Sind mit dem AWS Konto irgendwelche Kosten verbunden?

Nein. Mit dem AWS Konto sind keine Kosten verbunden.

Glossar

In der folgenden Tabelle sind die Akronyme und Begriffe aufgeführt, die in einer CRM-Integration verwendet werden.

Akronym	Vollständiger Begriff	Definition
AWS	Amazon Web Services	Eine umfassende Cloud-Computing-Plattform AWS, die von angeboten wird und eine Vielzahl von Diensten wie Rechenleistung, Speicher und Datenbanken bereitstellt, auf die über das Internet zugegriffen werden kann.
APN	AWS Partner Network	Ein globales Partnerprogramm von AWS, das Partnern beim Aufbau erfolgreicher AWS Unternehmen oder Lösungen helfen soll, indem es geschäftliche, technische und Marketingunterstützung bietet.
ASS	APN-Kundeninteraktionen	Ein Programm, das die Zusammenarbeit zwischen AWS und seinen Partnern erleichtert und so dazu beiträgt, Kundeninteraktionen und Co-Selling-Möglichkeiten zu fördern.
CRM	Verwaltung der Kundenbeziehungen	Eine Strategie- und Softwarelösung, die von Unternehmen zur Verbesserung der Beziehungen und Interakti

Akronym	Vollständiger Begriff	Definition
		<p>onen mit aktuellen und potenziellen Kunden eingesetzt wird.</p>
CRM-Konnektor	CRM-Konnektor für Salesforce	<p>Eine App, die bei Salesforce erhältlich ist AppStore. Der Konnektor beschleunigt den Integrationsprozess mit einer ACE-Pipeline und ermöglicht die Integration mit AWS Marketplace.</p>
AWS ICH BIN	AWS Identity and Access Management	<p>Ein Webservice, der dabei hilft, den Zugriff auf AWS Ressourcen sicher zu kontrollieren, indem er die Erstellung und Verwaltung von AWS Benutzern, Gruppen und Berechtigungen ermöglicht.</p>
ISV	Unabhängiger Softwareanbieter	<p>Ein Unternehmen, das sich auf die Entwicklung und den Verkauf von Software spezialisiert hat, die in der Regel für Massen- oder Nischenmärkte konzipiert ist. Dies steht im Gegensatz zu interner Software, die von einer Benutzerorganisation für den eigenen Gebrauch erstellt wurde.</p>

Akronym	Vollständiger Begriff	Definition
PDM	Manager für Partnerentwicklung	Eine Rolle in der AWS Partner Network, verantwortlich für die Verbesserung der Beziehungen zu AWS Partnern und hilft ihnen dabei, zu wachsen und ihre Angebote zu verbessern AWS.

Die vorliegende Übersetzung wurde maschinell erstellt. Im Falle eines Konflikts oder eines Widerspruchs zwischen dieser übersetzten Fassung und der englischen Fassung (einschließlich infolge von Verzögerungen bei der Übersetzung) ist die englische Fassung maßgeblich.