



Panduan CRM

Pusat Partner AWS



Pusat Partner AWS: Panduan CRM

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

Merek dagang dan tampilan dagang Amazon tidak boleh digunakan sehubungan dengan produk atau layanan apa pun yang bukan milik Amazon, dengan cara apa pun yang dapat menyebabkan kebingungan di antara pelanggan, atau dengan cara apa pun yang merendahkan atau mendiskreditkan Amazon. Semua merek dagang lain yang tidak dimiliki oleh Amazon merupakan hak milik masing-masing pemiliknya, yang mungkin atau mungkin tidak terafiliasi, terkait dengan, atau disponsori oleh Amazon.

Table of Contents

Apa itu integrasi CRM?	1
Opsi integrasi	1
Prasyarat integrasi	4
Bekerja dengan arahan, prospek, dan peluang	7
Apa itu rujukan?	7
Apa itu rujukan peluang AWS yang berasal?	7
Apa itu rujukan peluang yang berasal dari mitra?	8
Menutup referral	9
Memulai	9
Menautkan AWS Partner Central dan akun AWS Marketplace	10
Membuat pengguna IAM di akun AWS Marketplace penjual Anda	11
Mempertahankan integrasi	13
Memecahkan masalah integrasi	14
Penyiapan API Pusat Mitra	16
Menyiapkan kredensial bernama	16
Pengaturan konfigurasi sistem	17
Menguji koneksi	19
Apa itu konektor CRM AWS Mitra?	20
Ikhtisar konektor CRM	20
Manfaat konektor	21
Pengguna yang dituju	21
Ikhtisar instalasi dan penggunaan	21
Fitur yang tersedia	22
Fitur API Pusat Mitra	22
CRM dengan fitur Amazon S3	23
AWS Marketplace fitur	24
Memasang konektor	26
Memasang konektor	26
Mengonfirmasi instalasi	27
Menghapus pemasangan konektor	27
Memahami batas gubernur Salesforce	27
Memutakhirkan konektor ke versi terbaru	28
Menambahkan tombol Impor Resale Authorization	28
Menambahkan tombol Impor Penawaran	29

Menambahkan tombol Perjanjian Impor	29
Menambahkan detail log sinkronisasi ke halaman Rekam peluang ACE	30
Menambahkan nilai pemetaan ke label Closed Lost Reason	31
Menyiapkan notifikasi waktu nyata	31
Mengonfigurasi aplikasi yang terhubung dengan Salesforce	32
Menggunakan CloudFormation untuk mengatur notifikasi	33
Memetakan objek ACE	44
Menggunakan halaman Pemetaan ACE	44
Pemetaan multi-objek	45
Pemetaan daftar pilih	46
Memetakan objek ACE dan Salesforce	47
Sinkronkan log dan laporan	48
Mengkonfigurasi konektor CRM	53
Menggunakan pengaturan terpandu	54
Mengonfigurasi konektor untuk integrasi API Pusat Mitra	54
Mengkonfigurasi konektor untuk AWS Marketplace	60
Persona untuk set izin konektor CRM	66
Menggunakan konektor CRM di Salesforce	74
Mengelola peluang ACE	74
Mengelola peluang dalam integrasi API Pusat Mitra	76
Mengelola peluang dalam CRM dengan integrasi Amazon S3	79
Mengelola AWS Marketplace kegiatan	81
Menggunakan CRM sebelumnya dengan integrasi Amazon S3	92
Memutakhirkan ke API Pusat Mitra	93
Mengkonfigurasi konektor untuk CRM dengan integrasi Amazon S3	97
Sumber daya integrasi	106
Berbagi memimpin	109
Berbagi kesempatan	111
Pemetaan lapangan	114
Membuat jadwal sinkronisasi	116
Praktik terbaik	118
Kuota	120
Riwayat versi	120
FAQs	130
Mendapatkan bantuan	142
AWS Partner Konektor CRM FAQ	143

Pertanyaan umum	143
Masalah pengaturan	147
Masalah pemetaan	149
Masalah sinkronisasi dan validasi	152
Catatan rilis	154
Versi 3.16 (26 Februari 2026)	154
Versi 3.15 (6 Februari 2026)	155
Versi 3.14 (17 Desember 2025)	156
Versi 3.13 (30 Oktober 2025)	157
Versi 3.12 (16 September 2025)	158
Versi 3.11 (10 September 2025)	158
Versi 3.10 (6 Agustus 2025)	159
Versi 3.8 (17 April 2025)	160
Versi 3.6 (18 Maret 2025)	160
Versi 3.5 (22 Januari 2025)	161
Versi 3.1 (2 Desember 2024)	162
Versi 3.0 (14 November 2024)	162
Versi 2.2 (24 April 2024)	164
Versi 2.1 (18 April 2024)	164
Versi 2.0 (29 November 2023)	165
Versi 1.7 (Oktober 12, 2022)	166
Versi 1.6 (13 Januari 2023)	167
Versi 1.5 (13 Januari 2023)	167
Versi 1.4 (Desember 7, 2022)	169
Membuat integrasi kustom dengan API Partner Central	171
FAQ Integrasi	172
Glosarium	173
.....	clxxv

Apa itu integrasi AWS Partner CRM?

Integrasi Customer Relationship Management (CRM) menghubungkan sistem CRM Anda dengan AWS Partner Central. Pada gilirannya, itu memungkinkan Anda untuk bertukar keterlibatan penjualan dengan AWS Penjualan, dan dengan mitra lainnya AWS . Jika Anda menggunakan Salesforce, Anda juga dapat mengintegrasikannya AWS Marketplace sebagai penjual dan melampirkan penawaran ke peluang Anda.

Integrasi CRM memberikan beberapa keuntungan:

- Manajemen prospek dan peluang terpadu — Prospek dan peluang muncul di sistem CRM Anda, sehingga tim penjualan tidak perlu lagi mempertahankan data yang identik di seluruh sistem. Anda dapat meningkatkan keterlibatan penjualan, dan mengelola prospek dan peluang, di satu tempat.
- Operasi coselling otomatis — Anda dapat menggunakan aturan dan validasi standar. Itu memungkinkan administrator CRM untuk mengatur pemberitahuan, laporan, dan integrasi lainnya. Administrator juga dapat membangun alur kerja untuk secara otomatis mencocokkan peluang dan mengontrol kualitas data penjualan di sumbernya.
- Alur kerja coselling yang disederhanakan — Tim penjualan tidak memerlukan pelatihan Partner Central untuk mengawasi transaksi coselling.
- Integrasi dengan AWS Marketplace — Pengguna Salesforce dapat melampirkan penawaran pribadi dan publik ke peluang penjualan.

Topik berikut menjelaskan cara memilih dan membuat integrasi CRM.

Topik

- [Opsi integrasi](#)
- [Prasyarat integrasi](#)
- [Bekerja dengan arahan, prospek, dan peluang](#)
- [Memulai](#)
- [Penyiapan API Pusat Mitra](#)

Opsi integrasi

Anda dapat menggunakan opsi integrasi berikut:

- Konektor AWS Partner CRM (khusus Salesforce) — Solusi tanpa kode untuk mengintegrasikan Salesforce dengan AWS Partner Central dan AWS Marketplace Untuk informasi tentang mengintegrasikan konektor, lihat [Apa konektor CRM AWS Mitra untuk Salesforce?](#) nanti dalam panduan ini.

Untuk mengunduh konektor, buka [Salesforce AppExchange](#).

- Integrasi pihak ketiga — Integrasi khusus yang ditawarkan oleh penyedia layanan pihak ketiga. Untuk informasi tentang integrasi pihak ketiga, hubungi penyedia.
- Integrasi khusus — Integrasi khusus menggunakan AWS Partner Central APIs.

Untuk informasi selengkapnya tentang jenis integrasi ini, lihat [Referensi API Pusat AWS Mitra](#).

Note

- Panduan ini mengasumsikan Anda memiliki keterampilan teknis yang diperlukan untuk membangun dan memelihara integrasi khusus.
- Integrasi khusus tidak mendukung manajemen prospek.
- Konektor CRM hanya berfungsi dengan Salesforce. Integrasi pihak ketiga dan kustom mendukung berbagai macam sistem CRM, seperti Zoho dan Microsoft Dynamics.

Tabel berikut memberikan informasi lebih lanjut tentang opsi integrasi:

	AWS Partner Konektor CRM (hanya Salesforce)	Integrasi pihak ketiga	Integrasi kustom
Deskripsi	Paket AWS terkelola, tersedia gratis di Salesforce AppExchange	Integrasi standar dari penyedia pihak ketiga	Integrasi khusus yang dibuat menggunakan AWS Partner Central APIs. Untuk informasi selengkapnya, lihat AWS Partner Central API Reference .
Sumber	Konfigurasi dan pemeliharaan rutin	Bervariasi menurut penyedia. Dapat	3-12 minggu untuk pengembangan awal,

	AWS Partner Konektor CRM (hanya Salesforce)	Integrasi pihak ketiga	Integrasi kustom
	dari administrator Salesforce; upaya low-to-medium pengembangan tergantung pada tingkat otomatisasi yang diperlukan	mencakup dukungan langsung atau dukungan kompatibilitas antara penyedia cloud	termasuk manajemen proyek, diikuti oleh 2-3 minggu setiap kuartal untuk pemeliharaan dan peningkatan
Set keterampilan yang dibutuhkan	Administrator cloud, administrator Salesforce, dan pengembang Salesforce	Administrator cloud, administrator CRM, dan manajer proyek	Administrator cloud, administrator CRM, dan manajer proyek
Maintenance	Diperlukan perawatan rutin. Dapat dikelola oleh administrator dengan dukungan pengembang minimal	Bergantung pada penyedia untuk peningkatan dan pemeliharaan. Anda menyediakan administrasi CRM	Diperlukan pembaruan rutin. Setiap peningkatan mungkin memerlukan perubahan kode atau konfigurasi
Biaya	Tidak ada biaya untuk menginstal paket konektor, konfigurasi dan biaya perawatan setelah instalasi.	Biaya berlangganan bagian ketiga	Biaya pengembangan dan pemeliharaan
Kustomisasi	Terbatas untuk kemampuan paket	Mungkin memerlukan dukungan pihak ketiga	Sangat dapat disesuaikan
Waktu penyiapan	Rendah	Rendah	Tinggi

	AWS Partner Konektor CRM (hanya Salesforce)	Integrasi pihak ketiga	Integrasi kustom
Support	Dukungan terbatas dari AWS	Dukungan pihak ketiga	AWS menyediakan dokumentasi dan dukungan terbatas
Fitur tambahan	Berbagi prospek keluar, berbagi peluang masuk dan keluar, penjadwalan pekerjaan, pemetaan lapangan otomatis	Kemungkinan fitur coselling multicloud, peningkatan masa depan dari penyedia, dukungan dan layanan konsultasi	Berbagi prospek keluar yang sangat dapat disesuaikan, berbagi peluang masuk dan keluar

Prasyarat integrasi

Topik berikut mencantumkan prasyarat yang diperlukan untuk menggunakan konektor CRM AWS Mitra, dan untuk integrasi API Pusat Mitra. Untuk informasi tentang prasyarat untuk integrasi pihak ketiga, hubungi penyedia integrasi Anda.

Perluas setiap bagian untuk mempelajari lebih lanjut.

Prasyarat umum

Untuk menggunakan konektor CRM atau membuat integrasi API Pusat Mitra, Anda harus memiliki prasyarat berikut.

- Sebuah AWS akun. Untuk menggunakan API Pusat Mitra, Anda harus memiliki AWS akun atau akun AWS Marketplace penjual untuk menautkan akun. Untuk mengintegrasikan konektor CRM AWS Marketplace, Anda harus memiliki akun penjual.

Untuk membuat AWS akun, navigasikan ke [Daftar AWS](#). Untuk informasi tentang membuat akun penjual, lihat [Mendaftar sebagai AWS Marketplace penjual](#) di Panduan AWS Marketplace Penjual.

- Akun AWS Partner Central. Untuk informasi tentang cara membuat akun, lihat [Mendaftar di AWS Partner Central](#) dalam Panduan Memulai AWS Partner Central.

- Akun Pusat Mitra Tertaut dan AWS Marketplace penjual. Untuk informasi tentang menautkan akun, lihat [Menautkan AWS Partner Central dan akun AWS Marketplace](#) nanti di panduan ini.
- Pengguna IAM di akun AWS Marketplace penjual Anda. Pengguna mengaktifkan konektor untuk mengautentikasi Salesforce aktif. AWS Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Membuat pengguna IAM di akun AWS Marketplace penjual Anda](#) nanti di panduan ini.
- Izin [Amazon S3 untuk pengguna IAM. AWS Marketplace](#)

Peran pengguna yang diperlukan untuk integrasi

Menyiapkan integrasi membutuhkan orang-orang dengan peran berikut:

- Administrator Salesforce.
- Pemimpin aliansi mitra — Memiliki izin untuk memulai permintaan Integrasi baru melalui Partner Central. Pemimpin aliansi mitra mengawasi kemajuan Integrasi dan memantau status dari halaman Integrasi CRM di Partner Central.
- Manajer program — Dipercayakan untuk mendorong proses Integrasi dari sisi mitra. Orang ini mampu mendefinisikan proses penting dan pemberdayaan pasca-integrasi yang diperlukan.
- Administrator CRM Mitra - Membantu memetakan bidang antara AWS dan CRM mitra. Jika mitra memilih Integrasi melalui konektor AWS Partner CRM, administrator sangat penting untuk pengaturannya.
- Pengembang - Untuk mitra yang memilih opsi kustom, pengembang membangun dan menerapkan Integrasi kustom.
- Operasi cloud mitra dan tim TI — Mengonfigurasi kredensi otentikasi, seperti pengguna atau peran IAM. Ini melibatkan pembuatan AWS akun dan AWS pengguna untuk akses aman.
- AWS Partner manajer pengembangan (PDM) — AWS Kontak mitra. Anda merutekan semua komunikasi dengan AWS tim melalui PDM. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [FAQ Integrasi](#) nanti di panduan ini.
- AWS Partner Solutions Architect (PSA) — Bekerja sama dengan PDM untuk membantu dengan pertanyaan teknis dari mitra.
- AWS Dukungan Integrasi CRM — Mengatasi masalah dukungan teknis yang diangkat mitra melalui Support Center di Partner Central.

Prasyarat konfigurasi

Setelah Anda menginstal konektor, Anda mengonfigurasinya agar berfungsi dengan jenis integrasi dan layanan CRM berikut:

- Integrasi API Pusat Mitra AWS.
- CRM sebelumnya dengan integrasi Amazon S3, tetapi hanya jika Anda membuat integrasi sebelum 2024.
- AWS Marketplace.

Anda harus mengkonfigurasi konektor untuk setiap jenis integrasi. Pada gilirannya, konfigurasi memungkinkan Salesforce untuk bertukar data dengan integrasi yang sesuai.

Topik berikut mencantumkan dan menjelaskan prasyarat untuk setiap jenis konfigurasi. Perluas setiap bagian untuk mempelajari lebih lanjut.

Prasyarat untuk konfigurasi API Pusat Mitra

Lengkapi prasyarat umum yang tercantum di [Prasyarat integrasi](#) awal dalam panduan ini.

Prasyarat untuk konfigurasi AWS Marketplace

Untuk menggunakan konektor CRM AWS Marketplace, Anda harus memiliki prasyarat berikut:

- [Prasyarat umum yang tercantum sebelumnya di bagian ini](#).
- Setidaknya satu produk terdaftar di AWS Marketplace. Untuk informasi tentang daftar produk, lihat [Mempersiapkan produk Anda AWS Marketplace](#) di Panduan AWS Marketplace Penjual.
- Bucket Amazon S3 untuk menyimpan perjanjian lisensi pengguna akhir kustom Anda. Untuk informasi selengkapnya tentang membuat bucket, lihat [Membuat bucket](#) di Panduan Pengguna Amazon S3.
- Peran terkait layanan untuk Otorisasi Penjualan Kembali. Vendor perangkat lunak independen dan Mitra AWS Marketplace Saluran harus membuat peran terkait layanan yang memberikan izin berbagi sumber daya. AWS Lihat [Prasyarat CPPO di Referensi AWS Marketplace API](#), dan [Menggunakan peran terkait layanan untuk Otorisasi Penjualan Kembali dengan Panduan Penjual AWS Marketplace](#) di [Panduan Penjual AWS Marketplace](#).
- Amazon EventBridge untuk pemberitahuan waktu nyata. Untuk informasi tentang pengaturan notifikasi, lihat [Menyiapkan notifikasi real-time untuk AWS Partner Central dan AWS Marketplace acara](#) nanti di bagian ini.

Bekerja dengan arahan, prospek, dan peluang

Topik berikut menjelaskan bagaimana arahan penjualan menjadi prospek dan peluang. Topik juga menjelaskan perbedaan antara peluang yang berasal dari AWS dan yang berasal dari mitra.

Note

Proses persetujuan untuk [rujukan yang berasal dari mitra mengasumsikan bahwa Anda menggunakan Salesforce dan konektor CRM.](#)

Topik

- [Apa itu rujukan?](#)
- [Apa itu rujukan peluang AWS yang berasal?](#)
- [Apa itu rujukan peluang yang berasal dari mitra?](#)
- [Menutup referral](#)

Apa itu rujukan?

Istilah rujukan berfungsi sebagai deskriptor umum untuk prospek dan peluang. Prospek mengacu pada kontak yang menyatakan minat pada solusi AWS produk atau mitra. Selama tahap awal proses penjualan, perwakilan penjualan menentukan apakah individu yang tertarik memiliki potensi untuk menjadi AWS pelanggan. Fase penilaian dan validasi ini disebut sebagai kualifikasi. Jika prospek dianggap memenuhi syarat dan memiliki probabilitas yang lebih tinggi untuk mengkonversi ke pelanggan, itu menjadi peluang.

Apa itu rujukan peluang AWS yang berasal?

AWS Penjualan menciptakan rujukan peluang AWS yang berasal dengan berbagi referensi dengan Anda. Tim AWS Penjualan menerima rekomendasi untuk melampirkan mitra ke peluang AWS penjualan berdasarkan beberapa faktor, seperti kualitas informasi dalam daftar solusi, peluang masa lalu, kemajuan dalam perjalanan kemitraan, dan kinerja masa lalu.

Anda menerima rujukan dengan detail kontak pelanggan — nama kontak, judul, email, dan telepon — bertopeng. Namun, rujukan berisi rincian AWS kontak, termasuk nama pelanggan dan judul proyek, yang Anda gunakan untuk memutuskan apakah akan mengejar rujukan.

Untuk menerima atau menolak rujukan, Anda mengirim `Accepted` atau `Rejected` nilai untuk `partnerAcceptanceStatus` bidang tersebut. Anda harus melakukannya sebelum `acceptBy` tanggal dan waktu yang ditentukan dalam muatan. Jika Anda menolak referensi, Anda harus memberikan `rejectionReason`.

Saat Anda menerima atau menolak rujukan AWS-originated, jangan perbarui nilai lain apa pun dalam rujukan. Setiap pembaruan pada rujukan, dari Anda atau AWS, dapat memakan waktu hingga satu jam untuk disinkronkan dengan sistem CRM Anda. Saat Anda menerima rujukan, AWS kirimkan muatan baru dengan detail kontak pelanggan yang tidak terkedoknya. Anda kemudian terlibat dengan kesempatan dan memberikan pembaruan rutin ke AWS.

Apa itu rujukan peluang yang berasal dari mitra?

Anda membuat rujukan peluang yang berasal dari mitra ketika Anda berbagi rujukan dengan AWS Penjualan untuk penjualan bersama atau visibilitas. Secara default, semua referensi peluang yang berasal dari mitra melalui proses validasi (peninjauan), dan mereka memiliki status `Dikirim`. Saat peninjauan dimulai, status berubah menjadi `In-review` dan Anda tidak dapat memperbarui peluang hingga validasi selesai.

Jika validasi berhasil, status peluang berubah menjadi `Disetujui`, dan Anda dapat memperbarui ke peluang. Jika validasi gagal, status menjadi `Tindakan diperlukan`, dan komentar validator muncul di `apnReviewerComments` bidang di Salesforce. Perbaiki masalah apa pun dan kirimkan kembali rujukan.

Setelah Anda memperbarui dan mengirimkan kembali kesempatan, itu bergerak kembali ke status `Kirim` dan proses validasi dimulai lagi. Ketika kesempatan berlalu, status rujukan menjadi `Disetujui`, dan mitra dan AWS dapat berbagi pembaruan rutin tentang peluang tersebut. Proses validasi dapat memakan waktu hingga lima hari kerja.

[Untuk informasi lebih lanjut tentang bidang dalam prospek dan peluang yang berasal dari mitra, lihat `Leads-Fields and Opportunity-Fields` di GitHub](#)

Note

AWS tidak mendukung skenario “Partner Shares Lead with AWS”. Mitra yang menerima petunjuk melalui sumber eksternal biasanya mengejanya sendiri. Setelah prospek menjadi peluang yang disetujui, mitra dapat mengirimkannya AWS sebagai rujukan peluang yang berasal dari mitra.

Menutup referral

Ketika mitra menutup referensi saat Diluncurkan, mereka harus melampirkan AWS akun yang terkait dengan pelanggan. Untuk menutup referral sebagai Closed Lost, mitra harus menyediakan `closedLostReason`. Untuk rujukan yang berhubungan dengan penjualan AWS Marketplace, mitra harus melampirkan AWS Marketplace penawaran pada peluang tersebut.

Untuk melihat status peluang, mitra dapat memeriksa bidang `AWSstage` di Salesforce.

Note

Bidang `awsStage` berbeda dari bidang panggung. Bidang `awsStage` menampilkan tahap rujukan saat ini sebagai nilai hanya-baca. `stageBidang` ini menampilkan pembaruan rutin tentang rujukan.

Memulai

Note

Untuk menyelesaikan langkah-langkah yang tercantum di bagian ini, Anda harus terlebih dahulu menyelesaikan [prasyarat integrasi](#).

Langkah-langkah dalam topik berikut menjelaskan cara mengatur integrasi CRM. Setiap rangkaian langkah memerlukan izin pengguna tertentu, dan topik mencantumkan izin tersebut. Anda harus menyelesaikan kedua set langkah.

Topik

- [Menautkan AWS Partner Central dan akun AWS Marketplace](#)
- [Membuat pengguna IAM di akun AWS Marketplace penjual Anda](#)
- [Mempertahankan integrasi](#)
- [Memecahkan masalah integrasi](#)

Menautkan AWS Partner Central dan akun AWS Marketplace

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara menautkan akun AWS Partner Central dan AWS Marketplace penjual Anda. Anda harus memiliki izin memimpin aliansi Salesforce untuk menyelesaikan langkah-langkah ini. Anda harus menautkan akun sebelum Anda dapat membuat semua jenis integrasi CRM.

Untuk menautkan akun

1. Lakukan hal-hal berikut:

- Masuk ke akun AWS Partner Central Anda sebagai pemimpin aliansi atau administrator cloud.
- Masuk ke akun AWS Marketplace penjual Anda.

2. Di halaman beranda Partner Central, di sudut kanan atas, pilih Tautkan akun.

Kotak dialog Prasyarat penautan akun muncul.

3. Pilih Lanjutkan ke penautan akun, lalu pilih Memulai penautan akun.

Itu membawa Anda ke AWS Konsol dan akun AWS Marketplace penjual Anda.

4. Lakukan hal-hal berikut:

- a. Pastikan nilai yang benar muncul di bawah ID AWS akun.
- b. Di kotak Nama bisnis legal, masukkan nama resmi bisnis Anda.
- c. Pilih Berikutnya.

Itu mengembalikan Anda ke Partner Central dan halaman peran IAM Standar.

5. Pilih kotak centang berikut:

- Di bawah peran IAM admin Cloud, pilih Tetapkan PartnerCentralRoleForCloudAdmin-### peran ke pimpinan aliansi AWS Partner Central dan semua pengguna admin cloud aktif.
- Di bawah peran IAM tim Alliance, pilih Tetapkan PartnerCentralRoleForAlliance-### peran ke semua pengguna tim aliansi AWS Partner Central yang aktif.
- Di bawah peran ACE IAM, pilih Tetapkan PartnerCentralRoleForAce-### peran ke manajer dan pengguna AWS Partner Central ACE. .

6. Pilih Berikutnya, lalu pilih Tautkan akun.

Pesan sukses muncul ketika proses penautan selesai.

Membuat pengguna IAM di akun AWS Marketplace penjual Anda

Langkah-langkah di bagian berikut menjelaskan cara membuat pengguna IAM yang memungkinkan Salesforce terhubung ke akun penjual Anda AWS Marketplace . Anda membuat pengguna, lalu menetapkan izin yang memungkinkan pengguna untuk terhubung ke bucket Amazon S3 dan menghasilkan pra-ditandatangani. URLs

Anda membuat pengguna di akun AWS Marketplace penjual Anda, dan Anda harus memiliki izin AWS administrator untuk menyelesaikan langkah-langkah ini.

Topik

- [Membuat pengguna IAM](#)
- [Menyetel izin Amazon S3 untuk pengguna IAM](#)

Membuat pengguna IAM

Ikuti langkah-langkah ini untuk membuat pengguna IAM di akun AWS Marketplace penjual Anda.

1. Di AWS Marketplace portal, masuk ke akun penjual Anda.
2. Di panel navigasi, pilih Pengguna, lalu Buat pengguna.
3. Di kotak Nama pengguna, masukkan `apn-ace- CompanyName- AccessUser -prod`, di mana `CompanyName` perusahaan Anda, lalu pilih Berikutnya.
4. Pada halaman Setel izin, pilih Lampirkan kebijakan secara langsung, lalu pilih Berikutnya.

Bagian Kebijakan izin muncul.

5. Cari **AWSPartnerCentralOpportunityManagement**.

Kebijakan muncul di hasil penelusuran.

6. Pilih kotak centang di sebelah kebijakan, lalu pilih Berikutnya.

Important

Jangan menambahkan kebijakan atau izin lain.

7. Pada halaman Tinjau dan buat, pilih Buat pengguna.

Menyetel izin Amazon S3 untuk pengguna IAM

Pengguna IAM yang dibuat untuk AWS Marketplace konfigurasi harus memiliki izin untuk berinteraksi dengan Amazon S3. Kebijakan Amazon S3 yang ditampilkan di bawah ini memberikan izin kepada pengguna IAM untuk melihat bucket, mencantumkan kontennya, mengunggah objek ke bucket, dan membuat objek yang telah ditandatangani sebelumnya URLs di bucket. Konektor memerlukan izin ini karena harus mengunggah EULA khusus ke bucket Amazon S3 dan menghasilkan URL yang telah ditandatangani sebelumnya untuk diteruskan ke API Katalog. AWS Marketplace

Kebijakan berikut menggunakan nama fiktif \$ {amzn-s3-demo-bucket}. Ganti dengan nama bucket Anda, lalu lampirkan kebijakan tersebut ke pengguna IAM Anda.

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:PutObjectAc1",
        "s3:GetObject",
        "s3:GetObjectAc1"
    ],
    "Resource": [
        "arn:aws:s3:::${amzn-s3-demo-bucket}/"
    ]
}
]
```

Mempertahankan integrasi

AWS Partner Integrasi CRM memiliki persyaratan pemeliharaan rutin berikut:

- Pemantauan AWS pembaruan - Tetap terkini dengan AWS pembaruan untuk proses dan model data yang dapat memengaruhi integrasi CRM.
- Mengadopsi fitur baru - Rangkullah fitur dan peningkatan baru yang dirilis oleh AWS untuk memastikan integrasi CRM Anda tetap kontemporer dan efisien.

Rilis irama

AWS Partner Central tidak memiliki irama rilis tetap, tetapi pembaruan biasanya diluncurkan dua hingga empat kali setahun. Pembaruan menyediakan fitur baru, penyesuaian model data, atau perubahan dalam AWS proses yang pada gilirannya memerlukan modifikasi pada Integrasi CRM Anda.

Harapan untuk mitra

Anda harus mengalokasikan sumber daya untuk pemeliharaan rutin dan peningkatan ke Integrasi CRM Anda. Kami merekomendasikan bahwa setiap kuartal, Anda menetapkan dua hingga empat minggu waktu operasi pengembang dan penjualan untuk peningkatan dan pemeliharaan. Investasi membantu memastikan bahwa integrasi Anda berfungsi dengan baik dan menggunakan fitur-fitur terbaru yang disediakan oleh AWS.

AWS biasanya menginformasikan Partner Alliance Leads tentang pembaruan dan jadwal terkait. Pastikan saluran komunikasi terbuka untuk menerima pembaruan tepat waktu.

Memecahkan masalah integrasi

Topik berikut menjelaskan cara membuat kasus dukungan dan memecahkan masalah kesalahan orientasi dan integrasi yang umum.

Topik

- [Meningkatkan kasus dukungan](#)
- [Pesan kesalahan orientasi](#)

Meningkatkan kasus dukungan

Jika Anda masih mengalami kesulitan mengintegrasikan CRM Anda AWS, ikuti langkah-langkah ini untuk mengangkat kasus dukungan.

1. Masuk ke [Pusat AWS Mitra](#) dengan kredensial Jaringan AWS Mitra Anda.
2. Pada [Support Center for Partner Central](#), pilih Open New Case dan lengkapi kolom berikut:
 - Jenis Support Case — AWS Partner Central.
 - Pertanyaan mengenai — Partner Central Tools atau prospek dan peluang ACE.
 - Dapatkan Spesifik - Pilih jenis kasus integrasi CRM yang paling tepat.
 - Subjek - Sertakan deskripsi singkat tentang permintaan.
 - Deskripsi — Berikan deskripsi rinci tentang masalah, pertanyaan, kesalahan, dan langkah pemecahan masalah.
 - Lampiran - Sinkronkan log dan tangkapan layar, jika berlaku.

Pesan kesalahan orientasi

Tabel berikut mencantumkan dan menjelaskan beberapa pesan kesalahan umum dan resolusinya.

Pesan kesalahan	Kondisi kesalahan	Langkah-langkah resolusi
Hanya kontak Alliance Lead yang dapat mengajukan permintaan ini.	Ketika orang lain selain Pemimpin Aliansi (memenuhi syarat ACE) mencoba untuk memperbarui status permintaan, mengakses detail permintaan,	Untuk pengguna internal: Verifikasi bahwa akun mitra memenuhi syarat ACE.

Pesan kesalahan	Kondisi kesalahan	Langkah-langkah resolusi
	n, mengabaikan permintaan, membuat permintaan baru.	
Gagal menandai implementasi sebagai selesai. Coba lagi.	Saat Anda mencoba menandai permintaan sebagai implementasi selesai tetapi terjadi kesalahan selama pembaruan.	Hubungi tim dukungan.
Tidak ada Permintaan yang diterima.	Ketika Anda mencoba untuk meninggalkan permintaan dan tidak ada permintaan untuk ditinggalkan.	
Permintaan Anda tidak dapat diambil saat ini karena kesalahan internal. Periksa lagi setelah beberapa waktu.	Terjadi ketika kesalahan internal terjadi ketika meninggalkan permintaan, atau selama pemrosesan permintaan.	Hubungi tim dukungan.
Harap berikan Rincian ARN untuk IAM untuk ember penyediaan User/Role untuk...	Terjadi ketika Anda tidak menyediakan ARN untuk pengguna IAM beta atau produksi.	Detail IAM tidak boleh kosong.
Permintaan Duplikat: Detail ARN Bucket sudah dibuat dan disediakan untuk Pengguna/ Peran IAM ini.	Terjadi ketika permintaan lain dibuat untuk mitra yang sama dengan detail IAM yang sama dan permintaan tidak ditinggalkan.	Abaikan permintaan yang ada.
Harap perbarui detail IAM ARN dalam permintaan yang ada.	Terjadi ketika sistem mencoba memproses permintaan dan permintaan gagal karena kesalahan.	Perbarui detail IAM ARN dan kirim ulang.

Pesan kesalahan	Kondisi kesalahan	Langkah-langkah resolusi
Permintaan Anda tidak dapat diambil saat ini karena kesalahan internal. Periksa lagi setelah beberapa waktu.	Setelah permintaan diajukan dan sesuatu selama pemrosesan gagal.	Hubungi tim dukungan.

Penyiapan API Pusat Mitra

Langkah-langkah di bagian berikut menjelaskan cara menyiapkan API Pusat AWS Mitra. Anda harus menggunakan API untuk menggunakan konektor CRM AWS Partner versi terbaru.

Topik

- [Menyiapkan kredensial bernama](#)
- [Pengaturan konfigurasi sistem](#)
- [Menguji koneksi](#)

Menyiapkan kredensial bernama

Konektor CRM AWS Mitra menggunakan kredensial organisasi Salesforce mitra untuk mengautentikasi dengan Partner Central.

Untuk mengatur kredensial

1. Masuk ke Salesforce sebagai administrator sistem.
2. Di bawah Kredensial bernama, pilih Baru lebih awal.
3. Dalam bentuk kredensial baru bernama, masukkan nilai dari tabel berikut.

Bidang	Nilai
Label	AWS API Pusat Mitra
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
Jenis identitas	Dinamakan Principal

Bidang	Nilai
Protokol otentikasi	AWS versi tanda tangan 4
AWS ID kunci akses	Cloud-Ops menyediakan ID selama langkah-langkah prasyarat
AWS kunci akses rahasia	Cloud-Ops menyediakan kunci akses selama langkah-langkah prasyarat
Wilayah AWS	us-east-1
AWS layanan	penjualan mitra-pusat
Hasilkan header otorisasi	memeriksa
Izinkan bidang gabungan di header HTTP	memeriksa
Izinkan bidang gabungan di badan HTTP	tidak dicentang

- Pilih Simpan.
- Kembali ke halaman Pengaturan AWS terpandu. Di bagian Detail otentikasi, pilih Tinjau dan konfirmasi kredensialnya.

Pengaturan konfigurasi sistem

Anda menggunakan pengaturan khusus di konektor CRM AWS Mitra untuk mengelola pengaturan global. Tabel berikut mencantumkan dan menjelaskan pengaturan.

Bidang pengaturan kustom	Tujuan
Nama	Bidang tidak digunakan, tetapi karena diperlukan, Anda dapat mengaturnya ke nilai apa pun.
Akun default	ID rekaman 18 digit dari akun default yang digunakan saat peluang standar digunakan sebagai objek target di Salesforce. Karena accountID diperlukan pada peluang standar, bidang akun default memungkinkan peluang

Bidang pengaturan kustom	Tujuan
	<p>masuk baru AWS dari memiliki akun default yang terikat dengannya. Ini dapat berupa catatan akun apa pun di organisasi Salesforce Anda yang dapat diakses oleh pengguna integrasi dari pengaturan berbagi.</p>
<p>Buat Akun Baru dari Akun Default</p>	<p>Pengaturan ini memungkinkan konektor untuk membuat akun baru berdasarkan akun default yang disediakan oleh mitra. Ketika diperiksa, ini memungkinkan pembuatan akun dinamis selama proses integrasi, memastikan bahwa peluang atau keterlibatan baru dapat dikaitkan dengan catatan akun yang sesuai bahkan ketika akun yang tepat tidak ada dalam sistem target.</p>
<p>Peluang default</p>	<p>Opsi ini menyimpan 18 digit ID rekaman dari peluang default untuk digunakan sebagai templat. Untuk mitra yang menggunakan Peluang Standar dan objek khusus selain Peluang ACE, catatan default memungkinkan konektor untuk mengkloning dan menciptakan peluang baru atau keterlibatan AWS rujukan sambil melewati potensi masalah bidang yang diperlukan. Konektor mengkloning catatan default ini, menambahkan nilai bidang baru dari data yang masuk, dan membuat catatan peluang baru. Metode ini mengintegrasikan data data dengan objek peluang khusus atau persyaratan bidang yang unik.</p>

Bidang pengaturan kustom	Tujuan
PC API Sandbox Diaktifkan	Pilih opsi ini untuk memungkinkan mitra menguji konektor dengan AWS Partner Central API. Saat dipilih, pengguna dapat membuat peluang pengujian yang dikirim ke AWS Sandbox API.

Menguji koneksi

Setelah Anda menyelesaikan dua langkah persiapan pertama, pilih Test Configuration for APN AP I untuk memverifikasi konektivitas. Jika koneksi berhasil, Anda menerima pesan konfirmasi.

Apa konektor CRM AWS Mitra untuk Salesforce?

Topik di bagian ini menjelaskan cara menginstal dan menggunakan konektor CRM AWS Partner, solusi tanpa kode untuk mengintegrasikan Salesforce dengan AWS Partner Central dan AWS Marketplace

Topik

- [Ikhtisar konektor CRM](#)
- [Fitur yang tersedia](#)
- [Memasang konektor](#)
- [Memutakhirkan konektor ke versi terbaru](#)
- [Menyiapkan notifikasi real-time untuk AWS Partner Central dan AWS Marketplace acara](#)
- [Memetakan objek ACE](#)
- [Mengkonfigurasi konektor CRM](#)
- [Menggunakan konektor CRM di Salesforce](#)
- [Menggunakan CRM sebelumnya dengan integrasi Amazon S3](#)
- [Mendapatkan bantuan](#)
- [AWS Partner Konektor CRM FAQ](#)
- [Catatan rilis](#)

Ikhtisar konektor CRM

Konektor AWS Partner CRM memungkinkan Anda mengintegrasikan organisasi Salesforce Anda dengan AWS Partner Central dan AWS Marketplace Integrasi memungkinkan Anda menyelesaikan AWS Partner Central dan AWS Marketplace tugas-tugas di Salesforce, seperti sinkronisasi dua arah peluang ACE dan melampirkan penawaran ke peluang.

Konektor CRM tersedia tanpa biaya, dan tidak memerlukan pengkodean.

Topik berikut menjelaskan konsep dan proses untuk menggunakan konektor.

Topik

- [Manfaat konektor](#)

- [Pengguna yang dituju](#)
- [Ikhtisar instalasi dan penggunaan](#)

Manfaat konektor

Konektor CRM AWS Mitra memberikan manfaat sebagai berikut:

- Integrasi AWS Partner Central — Manajemen peluang yang efisien. Anda dapat menggunakan Salesforce untuk mengirim dan menerima peluang dari AWS Penjualan, dan dari mitra lain. Konektor juga memungkinkan Anda untuk mengirim prospek ke AWS.

Note

Mitra yang menerima prospek AWS terus menggunakan integrasi Amazon S3 mereka. Untuk informasi lebih lanjut, lihat:

- [Mengkonfigurasi konektor untuk CRM dengan integrasi Amazon S3](#) kemudian di bagian ini.
 - [Menggunakan CRM sebelumnya dengan integrasi Amazon S3](#) kemudian dalam panduan ini.
- AWS Marketplace Integrasi — Gunakan Salesforce untuk mengelola penawaran pribadi, otorisasi penjualan kembali, dan menyelesaikan tugas lainnya. AWS Marketplace

Pengguna yang dituju

Konektor CRM dimaksudkan untuk digunakan oleh kelompok-kelompok berikut:

- Mitra yang ingin merampingkan proses coselling.
- Vendor perangkat lunak independen (ISVs) menjual produk di AWS Marketplace
- AWS Mitra Konsultasi yang mengelola keterlibatan dan peluang klien.

Ikhtisar instalasi dan penggunaan

Proses pemasangan dan penggunaan konektor CRM AWS Mitra mengikuti langkah-langkah luas ini:

1. Selesaikan [Prasyarat integrasi](#).

2. Pasang konektor dari Salesforce AppExchange. Lihat [Memasang konektor](#), nanti di bagian ini, untuk langkah-langkah instalasi.
3. Konfigurasi konektor untuk bertukar data dengan AWS Partner Central AWS Marketplace, dan integrasi Amazon S3 sebelumnya. Topik dalam [Mengkonfigurasi konektor CRM](#) menjelaskan cara mengkonfigurasi konektor untuk setiap jenis integrasi.

Fitur yang tersedia

Topik berikut menjelaskan fitur yang disediakan oleh konektor AWS Partner CRM. Fitur ini mendukung keterlibatan pelanggan AWS Partner (APN), mengelola peluang dan prospek, dan mengintegrasikan Salesforce dengan AWS Marketplace Anda dapat mengaktifkan kombinasi fitur apa pun yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan bisnis dan model AWS keterlibatan Anda.

Topik

- [Fitur API Pusat Mitra](#)
- [CRM dengan fitur Amazon S3](#)
- [AWS Marketplace fitur](#)

Fitur API Pusat Mitra

AWS Partner Central API menyediakan fitur-fitur berikut:

- Satu set tombol yang dapat digunakan mitra untuk membantu mempercepat operasi mereka:
 - Bagikan dengan AWS - Buat dan perbarui peluang.
 - Status Persetujuan — Menerima atau menolak peluang yang AWS dirujuk.
 - Associate atau Disassociate — Mengaitkan atau memisahkan peluang dengan Solusi Mitra, AWS produk, dan AWS Marketplace penawaran sepanjang siklus hidup peluang.
 - Tetapkan - Tetapkan kembali peluang ke pengguna lain di akun Partner Central Anda.
- Di konektor, mitra dapat menggunakan tab Penawaran solusi untuk melihat daftar solusi yang tersedia.
- Mitra dapat menggunakan tab AWS Marketplace notifikasi untuk melihat peristiwa yang dihasilkan oleh Amazon EventBridge. Acara termasuk Peluang Dibuat, Peluang Diperbarui, Undangan Keterlibatan Diterima, dan Undangan Keterlibatan Ditolak.

Note

- Untuk mulai menggunakan API Pusat AWS Mitra, lihat [Referensi API Pusat Partner AWS](#).
- Untuk bermigrasi dari CRM sebelumnya dengan integrasi Amazon S3 ke AWS API Pusat Mitra, lihat [Memutakhirkan dari CRM dengan integrasi Amazon S3 ke API Pusat Mitra](#) sebelum melanjutkan.

Mengintegrasikan konektor CRM dengan AWS Partner Central API melakukan hal berikut:

- Mengaktifkan hampir real-time, sinkronisasi dua arah dari catatan Peluang ACE.
- Menggantikan integrasi CRM berbasis Amazon S3. AWS mendukung integrasi sebelumnya, tetapi berhenti menerima integrasi baru pada tahun 2024.
- Mitra yang menerima prospek ACE AWS terus menggunakan integrasi berbasis Amazon S3 mereka.

Setelah Anda menginstal konektor AWS Partner CRM, Anda mengonfigurasinya untuk digunakan dengan integrasi AWS Partner Central API. Untuk informasi selengkapnya tentang konfigurasi, lihat [Mengonfigurasi konektor untuk integrasi API Pusat Mitra](#) nanti di bagian ini.

Untuk informasi tentang membuat integrasi AWS Partner Central API kustom, lihat [AWS Partner Central API Reference](#).

CRM dengan fitur Amazon S3

Konektor CRM menyediakan fitur-fitur berikut saat Anda mengonfigurasinya untuk CRM sebelumnya dengan integrasi Amazon S3.

- **AWS-Originated Opportunities** — Di Salesforce, Anda dapat bertukar peluang coselling dengan Sales. AWS Anda menerima peluang ketika AWS Sales mengidentifikasi pelanggan yang bisa mendapatkan keuntungan dari solusi Anda.
- **Peluang yang berasal dari mitra** — Di Salesforce, Anda dapat bertukar peluang coselling dengan mitra lain. Anda dapat membuat peluang dan menautkannya ke yang relevan Layanan AWS. Itu dapat membantu merampingkan upaya kolaborasi.
- **AWS arahan arahan** — Ini memungkinkan Anda menerima arahan dari AWS yang mungkin cocok untuk penawaran Anda. Prospek ini bisa menjadi pelanggan potensial yang menyatakan minat pada solusi Anda.

- Dasbor — Tinjauan terpusat dalam Salesforce dari aktivitas coselling Anda. Tergantung pada bagaimana Anda mengkonfigurasi konektor, ini dapat mencakup peluang dan prospek.

Untuk informasi lebih lanjut tentang mengonfigurasi konektor CRM, lihat [Mengkonfigurasi konektor CRM](#) nanti dalam panduan ini.

AWS Marketplace fitur

Beberapa akun AWS Marketplace penjual — Di Salesforce, Anda dapat mengelola penawaran pribadi, otorisasi penjualan kembali, dan fungsi lainnya untuk akun penjual Anda. AWS Marketplace

Jenis AWS Marketplace produk yang didukung - Konektor mendukung jenis produk berikut:

- SaaS
- AMI
- Kontainer

Dasbor — Ikhtisar konsolidasi dalam Salesforce dari penawaran pribadi Anda.

Fitur vendor perangkat lunak independen (ISV)

Konektor CRM menyediakan fitur-fitur berikut untuk ISVs.

Fitur umum

- Di Salesforce, lihat daftar AWS Marketplace produk Anda, dan kelola portofolio produk dan aktivitas coselling.
- Di Salesforce, buat dan kelola penawaran pribadi untuk produk Anda yang terdaftar AWS Marketplace . Buat jadwal pembayaran yang fleksibel untuk semua penawaran pribadi yang didukung. Untuk SaaS dan penawaran kontrak, buat perjanjian bertanggal masa depan.
- Mempercepat proses mengadopsi konektor dengan mengimpor penawaran pribadi.

Fitur manajemen penawaran pribadi

- Buat/terbitkan - Gunakan Salesforce untuk mempublikasikan penawaran pribadi.
- Draf — Simpan penawaran pribadi sebagai konsep sebelum menerbitkannya.
- Ubah - Ubah tanggal kedaluwarsa penawaran pribadi.

- Batal — Hapus penawaran pribadi yang dipublikasikan.
- Klon — Buat salinan penawaran pribadi sebagai titik awal untuk penawaran baru.

Fitur manajemen perjanjian

- Lihat - AWS Marketplace Perjanjian akses di Salesforce.
- Impor - Impor perjanjian dari AWS Marketplace ke konektor.

Fitur untuk penawaran berbasis perjanjian

- Penawaran berbasis perjanjian — Gunakan perjanjian untuk membuat penawaran pelanggan yang ditargetkan. Ini membantu menyederhanakan proses kutipan dan pembelian.

Fitur otorisasi penjualan kembali

- Buat/terbitkan - Buat otorisasi penjualan kembali dan aktifkan mitra AWS Marketplace saluran untuk menjual kembali produk Anda.
- Draf - Simpan permintaan otorisasi penjualan kembali untuk ditinjau sebelum mengirimkannya.
- Nonaktifkan — Gunakan konektor untuk menonaktifkan otorisasi penjualan kembali yang tidak lagi Anda perlukan.
- Klon — Kloning otorisasi penjualan kembali untuk mempercepat pembuatan otorisasi penjualan kembali baru.

Fitur Channel Partner

Jika Anda terdaftar sebagai Mitra AWS Marketplace Saluran, Anda dapat menggunakan otorisasi penjualan kembali bersama untuk menyederhanakan proses penjualan kembali produk ke mitra saluran Anda. Konektor memungkinkan Anda melakukan hal berikut:

- Lihat otorisasi penjualan kembali bersama di Salesforce.
- Gunakan fungsi manajemen yang sama dengan penawaran pribadi: Buat/terbitkan, Ubah, Batal, dan Kloning.

Memasang konektor

Kumpulan langkah berikut menjelaskan cara menginstal dan menghapus konektor AWS Partner Customer Relationship Management (CRM).

Topik

- [Memasang konektor](#)
- [Mengonfirmasi instalasi](#)
- [Menghapus pemasangan konektor](#)
- [Memahami batas gubernur Salesforce](#)

Memasang konektor

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara memasang konektor CRM di organisasi Salesforce. Ikuti langkah-langkah ini untuk menginstal konektor untuk pertama kalinya, dan untuk menginstal versi baru konektor.

Note

Untuk menyelesaikan langkah-langkah ini, Anda harus memiliki yang berikut:

- Edisi Salesforce Enterprise, Professional, atau Unlimited.
- Akses administratif ke organisasi Salesforce Anda.

Untuk menginstal versi baru

1. Arahkan ke AppExchange dan cari Konektor CRM AWS Mitra.

—ATAU—

Pergi ke <https://appexchange.salesforce.com/appxListingDetail? IYflistingId=A0n4v000000NuAD>.

2. Pilih Dapatkan sekarang.
3. Di mana Anda ingin menginstal halaman paket ini, pilih Install in sandbox.
4. Pada halaman Detail Instalasi Konfirmasi, pilih kotak centang Saya telah membaca syarat dan ketentuan, lalu pilih Konfirmasi dan Instal.

5. Masuk ke Salesforce.

Note

Pastikan Anda masuk ke domain yang benar. Jika diperlukan, pilih Use Custom Domain dan masukkan nama domain yang benar.

6. Pilih opsi Instal untuk Administrator Saja, lalu pilih Instal.
7. Pilih kotak centang Ya, berikan akses ke situs web pihak ketiga ini, lalu pilih Lanjutkan.

Mengonfirmasi instalasi

Untuk mengonfirmasi instalasi paket, pilih Home, Apps, Packaging, Installed Packages.

Jika versi baru konektor tidak muncul di daftar paket yang diinstal, ikuti langkah-langkah [Mendapatkan bantuan](#) untuk menghubungi dukungan.

Note

Setelah Anda mengonfirmasi instalasi, selesaikan langkah-langkah yang tercantum dalam [Memutakhirkan konektor ke versi terbaru](#) untuk menginstal fitur terbaru.

Menghapus pemasangan konektor

Sebelum mencopot pemasangan konektor AWS Partner Customer Relationship Management (CRM), hapus semua [set izin integrasi ACE pengguna dan set izin AWS Marketplace integrasi](#).

Untuk mencopot pemasangan konektor

1. Di Salesforce, pilih Home, Apps, Packaging, Installed Packages.
2. Pilih Hapus Instalasi.

Memahami batas gubernur Salesforce

Saat menerapkan Konektor CRM Mitra AWS, perhatikan batasan gubernur Salesforce, terutama mengenai konsumsi kueri SOQL. Batasan ini dapat secara signifikan memengaruhi logika bisnis

kustom Anda dan kinerja sistem secara keseluruhan. Kami merekomendasikan untuk meninjau dokumentasi resmi Salesforce tentang batas gubernur dan praktik terbaik untuk pengoptimalan kueri. Untuk panduan terperinci, lihat sumber daya Salesforce berikut:

- [Ikhtisar Gubernur Salesforce Limits](#) di Panduan Pengembang Apex
- [Praktik Terbaik untuk SQLS dan SOSL](#)

Memutakhirkan konektor ke versi terbaru

Topik berikut menjelaskan cara meningkatkan konektor CRM AWS Mitra ke versi terbaru. Upgrade melibatkan menambahkan tombol, menyinkronkan detail log, dan memetakan nilai ke catatan peluang Anda.

Note

Untuk informasi tentang memutakhirkan integrasi Amazon S3, lihat nanti di [Memutakhirkan dari CRM dengan integrasi Amazon S3 ke API Pusat Mitra](#) panduan ini.

Topik

- [Menambahkan tombol Impor Resale Authorization](#)
- [Menambahkan tombol Impor Penawaran](#)
- [Menambahkan tombol Perjanjian Impor](#)
- [Menambahkan detail log sinkronisasi ke halaman Rekam peluang ACE](#)
- [Menambahkan nilai pemetaan ke label Closed Lost Reason](#)

Menambahkan tombol Impor Resale Authorization

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara menambahkan tombol Impor Resale Authorization ke bagian otorisasi Penjualan Kembali dari suatu peluang. Tombol ini memungkinkan Anda untuk mengimpor otorisasi penjualan kembali dari AWS Marketplace

Untuk menambahkan tombol

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai administrator sistem.

2. Pilih Setup, Object Manager, lalu pilih Resale Authorization.
3. Di panel navigasi kiri, pilih Tata Letak Tombol Tampilan Daftar.
4. Pilih Edit untuk membuka editor tampilan daftar.
5. Di bagian Tombol Kustom, di kolom Tombol yang Tersedia, pilih Impor Otorisasi Penjualan Kembali.
6. Pilih tombol panah kanan untuk menambahkan Impor Resale Authorization ke daftar Tombol yang Dipilih.
7. Pilih Simpan.

Setelah memutakhirkan ke versi 2.2 atau yang lebih baru, lakukan hal berikut:

- Untuk memastikan bahwa informasi produk Anda terkini, segarkan produk Anda di tab Segarkan Produk.
- Ikuti prosedur di bagian ini untuk menyelesaikan transisi ke versi 2.2.

Menambahkan tombol Impor Penawaran

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara menambahkan tombol Impor Penawaran.

Untuk menambahkan tombol

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai administrator sistem.
2. Pilih Pengaturan, Manajer Objek.
3. Pilih Penawaran Pribadi.
4. Di panel navigasi kiri, pilih Tata Letak Tombol Tampilan Daftar, lalu pilih Edit untuk membuka editor tampilan daftar.
5. Di bagian Tombol Kustom, di kolom Tombol yang Tersedia, pilih Penawaran Impor.
6. Pilih tombol panah kanan untuk menambahkan Penawaran Impor ke daftar Tombol Terpilih.
7. Pilih Simpan.

Menambahkan tombol Perjanjian Impor

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara menambahkan tombol Perjanjian Impor ke bagian Perjanjian dari catatan peluang.

Untuk menambahkan tombol

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai administrator sistem, pilih Setup, lalu Object Manager.
2. Pilih Perjanjian, dan di bagian Detail, pilih Edit.
3. Pilih Izinkan Pencarian.
4. Pilih Simpan.
5. Di panel navigasi kiri, pilih Tata Letak Tombol Tampilan Daftar.
6. Di bagian Tombol Kustom, di kolom Tombol yang Tersedia, pilih Perjanjian Impor, lalu pilih tombol panah kanan untuk menambahkan Perjanjian Impor ke daftar Tombol yang Dipilih.
7. Pilih Simpan.

Menambahkan detail log sinkronisasi ke halaman Rekam peluang ACE

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara menambahkan detail log sinkronisasi ke halaman ACE Opportunity Record.

Untuk menambahkan detail log

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai administrator sistem.
2. Pilih Pengaturan, Manajer Objek.
3. Pilih Peluang ACE.
4. Di panel navigasi kiri, pilih ACE Opportunity Layout.
5. Pilih Daftar Terkait.
6. Pilih dan pindahkan Detail Log Sinkronisasi ke bagian Daftar Terkait pada tata letak halaman.
7. Pilih Simpan.
8. Sesuaikan daftar terkait untuk Sinkronkan Rincian Log dan tambahkan kolom Tanggal Dibuat, Pesan Kesalahan, dan Status ke Daftar Terkait. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Menyesuaikan Daftar Terkait](#) di bantuan Salesforce.
9. Pilih Simpan.

Note

Versi 2.2 dari konektor CRM memiliki jalur untuk peluang ACE AWS yang dikirim. Untuk informasi tentang melihat jalur tersebut, lihat [Aktifkan Jalur](#) di bantuan Salesforce.

Menambahkan nilai pemetaan ke label Closed Lost Reason

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara menambahkan nilai pemetaan bidang otomatis ke label Closed Lost Reason dari objek peluang ACE.

Untuk menambahkan nilai pemetaan

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai administrator sistem.
2. Pilih tab Pemetaan ACE.
3. Di bilah navigasi, pilih Peluang.
4. Di Object Selector, pilih ACE Opportunity.
5. Untuk label Closed Lost Reason, pilih Edit Values.
6. Pilih Peta Otomatis.
7. Pilih Berikutnya.
8. Pilih Simpan.

Menyiapkan notifikasi real-time untuk AWS Partner Central dan AWS Marketplace acara

Topik berikut menjelaskan cara mengatur EventBridge notifikasi real-time untuk AWS Partner Pusat dan AWS Marketplace acara. Anda dapat mengatur notifikasi di Salesforce dengan mengonfigurasi aplikasi yang terhubung, atau Anda dapat menggunakan templat. AWS CloudFormation

Topik

- [Mengonfigurasi aplikasi yang terhubung dengan Salesforce](#)
- [Menggunakan AWS CloudFormation tumpukan untuk mengatur notifikasi](#)

Mengonfigurasi aplikasi yang terhubung dengan Salesforce

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara mengonfigurasi aplikasi yang terhubung di Salesforce. Anda harus membuat aplikasi yang terhubung untuk menggunakan OAuth otentikasi untuk koneksi tujuan. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Membuat komponen notifikasi secara manual](#), nanti dalam panduan ini.

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai administrator sistem.
2. Dari Pengaturan, di kotak Pencarian Cepat, masukkan **apps**, lalu pilih Manajer Aplikasi.
3. Pada halaman Lightning Experience App Manager, pilih Aplikasi Terhubung Baru, pilih Buat Aplikasi Terhubung, lalu pilih Lanjutkan.

Halaman Aplikasi Terhubung Baru muncul.

4. Lakukan hal-hal berikut:
 - a. Di kotak Nama Aplikasi Terhubung, masukkan nama untuk aplikasi.
 - b. Di kotak Email Kontak, masukkan alamat email Anda.
 - c. (Opsional) Lengkapi bidang yang tersisa seperti yang dijelaskan dalam [Konfigurasi Pengaturan Aplikasi Terhubung Dasar](#), dalam dokumentasi Salesforce.
5. Pilih kotak centang Aktifkan OAuth Pengaturan, lalu lakukan hal berikut:
 - a. Pilih kotak centang Aktifkan untuk Aliran Perangkat. Anda dapat mengabaikan URL callback yang dihasilkan.
 - b. Di bawah OAuth Cakupan yang Tersedia, pilih Kelola data pengguna melalui APIs dan gunakan tombol Tambah untuk memindahkan cakupan ke daftar cakupan yang dipilih.
 - c. Pilih kotak centang berikut:
 - Memerlukan Kunci Bukti untuk Ekstensi Pertukaran Kode (PKCE) untuk Alur Otorisasi yang Didukung
 - Memerlukan Rahasia untuk Alur Server Web
 - Memerlukan Rahasia untuk Refresh Token Flow
 - Aktifkan Alur Kredensial Klien
 - d. Pada pesan yang muncul setelah Anda memilih Aktifkan Aliran Kredensial Klien, pilih OK.
 - e. Gulir ke bagian bawah halaman dan pilih Simpan.

6. Pilih Lanjutkan, lalu pilih Kelola Detail Konsumen.

Halaman Verifikasi Identitas Anda muncul, dan sistem mengirimkan kode verifikasi ke alamat email kontak Anda.

7. Masukkan kode verifikasi di kotak Kode Verifikasi dan pilih Verifikasi.

Halaman untuk aplikasi Anda yang terhubung akan muncul.

8. Di bawah Rincian Konsumen, pilih tombol Salin untuk kunci konsumen dan rahasia pelanggan.
9. Dari Pengaturan, di kotak Pencarian Cepat, masukkan Aplikasi, pilih Kelola Aplikasi Terhubung, lalu pilih aplikasi yang terhubung yang baru saja Anda buat.
10. Pilih Edit Kebijakan, lalu lakukan hal berikut:
 - a. Dari daftar Pengguna yang Diizinkan, pilih Semua pengguna dapat melakukan otorisasi sendiri.
 - b. Dari daftar Relaksasi IP, pilih Terapkan pembatasan IP.
 - c. Dari daftar Run As, pilih pengguna eksekusi, pengguna yang Anda tetapkan alur kredensi klien. Salesforce mengharuskan pengguna eksekusi untuk mengembalikan token akses atas nama pengguna.
 - d. Pilih Simpan.

Menggunakan AWS CloudFormation tumpukan untuk mengatur notifikasi

Topik berikut menjelaskan sekarang untuk menggunakan AWS CloudFormation templat untuk mengatur EventBridge pemberitahuan waktu nyata. Langkah-langkah hanya berlaku untuk versi 3.0 dan yang lebih baru dari konektor AWS Partner CRM.

Untuk konektor AWS Partner CRM versi 3.0 dan yang lebih baru, Anda dapat menggunakan CloudFormation templat untuk mengonfigurasi AWS Komponen untuk EventBridge Integrasi Amazon, atau Anda dapat membuat komponen secara manual. Untuk menggunakan CloudFormation, unduh templat dari:

Topik

- [Menemukan URL domain Anda](#)
- [Menggunakan CloudFormation tumpukan](#)
- [Membuat komponen notifikasi secara manual](#)
- [Contoh aturan](#)

Menemukan URL domain Anda

CloudFormation Template menggunakan URL domain Anda sebagai salah satu parameter yang diperlukan.

Untuk menemukan URL

1. Masuk ke Salesforce.
2. Di bagian Pengaturan, di kotak Pencarian Cepat, masukkan **my domain**.
3. Di panel kiri, di bawah Pengaturan Perusahaan, pilih tautan Domain Saya.
4. Salin alamat di kotak URL Domain Saya Saat Ini.

Note

Anda harus menggunakan awalan `https://` ketika Anda memasukkan URL dalam template. CloudFormation

Menggunakan CloudFormation tumpukan

Langkah-langkah dalam topik berikut menjelaskan cara membuat dan menyebarkan CloudFormation tumpukan yang mengatur notifikasi waktu nyata.

1. Unduh templat berikut:

Note

Anda menerapkan setiap template secara terpisah, dan Anda mengikuti langkah yang sama untuk keduanya.

- Integrasi API Pusat Mitra: https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationcft_pcapi.json
 - AWS Marketplace Integrasi (Opsional): https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationAWSMPcft_.json
2. Di AWS Konsol, masuk ke akun AWS Marketplace penjual Anda dan pastikan itu berjalan di Virginia N. EventBridge hanya beroperasi di wilayah tersebut.

3. Masih di konsol, cari **cloudformation**, lalu buka CloudFormation konsol.
4. Pada halaman Stacks, pilih Create stack.
5. Pilih Pilih template yang ada dan Unggah file template tombol radio.
6. Pilih Pilih file untuk membuka templat yang diunduh, lalu pilih Berikutnya.
7. Pada halaman Tentukan detail tumpukan, masukkan yang berikut ini:
 - Nama tumpukan — masukkan nama untuk tumpukan.
 - ID Klien — Masukkan kunci konsumen yang Anda catat saat membuat aplikasi yang terhubung.
 - Rahasia Klien — Masukkan rahasia konsumen yang Anda catat saat membuat aplikasi yang terhubung.
 - URL Domain — Gunakan format berikut: **https://*domain_URL***.

Setelah selesai, silakan pilih Berikutnya.

8. Pada halaman Configure stack options, gulir ke akhir, pilih kotak centang Saya mengakui yang AWS CloudFormation mungkin membuat sumber daya IAM, lalu pilih Berikutnya.
9. Pilih Kirim.

Jika berhasil diterapkan, template akan membuat API Destination, Connection, Event Rules, dan Dead Letter Queue.

Membuat komponen notifikasi secara manual

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara membuat komponen untuk EventBridge notifikasi secara manual.

Topik

- [Membuat tujuan dan koneksi EventBridge API Amazon](#)
- [Membuat EventBridge Aturan dan menghubungkannya ke tujuan API](#)
- [Membuat acara set perubahan](#)
- [Membuat Penawaran Acara yang dirilis](#)
- [Menciptakan acara peluang](#)
- [Jenis acara](#)
- [Contoh peristiwa](#)

Membuat tujuan dan koneksi EventBridge API Amazon

Untuk membuat tujuan API dan koneksi EventBridge, buat tujuan API yang menggunakan koneksi baru. Dalam hal ini, tujuan API adalah panggilan REST API ke Salesforce untuk mempublikasikan kembali peristiwa. Koneksi berisi informasi otentikasi untuk panggilan API. Koneksi menerima beberapa metode otorisasi.

Prasyarat

Untuk menggunakan OAuth otorisasi untuk koneksi tujuan API, buat aplikasi yang terhubung di Salesforce. Untuk melakukannya, ikuti langkah-langkah dalam [Mengkonfigurasi Aplikasi Terhubung untuk Alur Kredensial Klien OAuth 2.0](#), dalam dokumentasi Salesforce. Anda menggunakan kunci konsumen dan rahasia dari aplikasi yang terhubung untuk koneksi tujuan API.

Untuk membuat tujuan API di EventBridge konsol:

- Ikuti langkah-langkah dalam [Membuat tujuan API](#) di Panduan EventBridge Pengguna Amazon.
- Siapkan konfigurasi yang khusus untuk Salesforce.

Di Salesforce, pada halaman Domain Saya, di bawah Pengaturan, catat nama domain organisasi Anda. Anda menggunakannya untuk mengatur tujuan API dan koneksi di EventBridge konsol. Langkah-langkah berikut menjelaskan caranya.

Untuk membuat tujuan dan koneksi

1. Buka EventBridge konsol di <https://console.aws.amazon.com/events/>, dan di panel navigasi kiri, pilih tujuan API.
2. Gulir ke bawah ke tabel tujuan API dan pilih Buat tujuan API.

Halaman tujuan Create API akan muncul.

3. Masukkan informasi berikut:
 - a. Nama untuk tujuan API. Anda dapat menggunakan hingga 64 huruf besar atau kecil, angka, titik (.), tanda hubung (-), atau garis bawah (_) karakter.

Nama harus unik untuk akun Anda di Wilayah saat ini.

- b. (Opsional) Masukkan Deskripsi tujuan API.
- c. Untuk titik akhir tujuan API, gunakan URL ini: **`https://my-salesforce-domain-name.my.salesforce.com/services/data/v58.0/subjects/event-api-name`**.


- d. Untuk metode HTTP, pilih POST.
4. Di bawah Konfigurasi koneksi, pilih Buat koneksi baru, lalu lakukan hal berikut:
 - a. Masukkan nama dan deskripsi opsional.
 - b. Untuk tipe Tujuan, pilih Lainnya.
 - c. Pilih OAuth Client Client Client.
 - d. Untuk titik akhir Otorisasi, terima titik akhir yang telah diisi sebelumnya.

—ATAU—

jika Anda menggunakan organisasi produksi, ganti titik akhir yang diisi dengan URL ini:

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

- e. Untuk metode HTTP, pilih POST.
 - f. Untuk ID Klien, masukkan kunci konsumen dari aplikasi yang terhubung di Salesforce.
 - g. Untuk rahasia Klien, masukkan rahasia konsumen dari aplikasi yang terhubung di Salesforce.
 - h. Tambahkan OAuth nilai-nilai berikut:
 - Parameter: Bidang tubuh
 - Kunci: grant_type
 - Nilai: client_credentials
5. Pilih Buat.

 Note

Jika organisasi Salesforce Anda menggunakan autentikasi multi-faktor untuk akses API, pengguna harus menyelesaikan tantangan otentikasi kedua untuk mengakses Salesforce. APIs Untuk informasi selengkapnya, lihat [Menetapkan Persyaratan Masuk Otentikasi Multi-Faktor untuk Akses API di dokumentasi](#) Salesforce.

Setelah membuat tujuan API, Anda dapat membuat aturan yang menggunakan target sebagai tujuan.

Membuat EventBridge Aturan dan menghubungkannya ke tujuan API

EventBridge aturan merutekan peristiwa dari bus acara ke tujuan API, yang menghasilkan panggilan REST untuk mempublikasikan acara kembali ke Salesforce.

Untuk informasi selengkapnya tentang EventBridge aturan, lihat [Membuat EventBridge aturan Amazon yang bereaksi terhadap peristiwa](#) di Panduan EventBridge Pengguna Amazon.

Membuat acara set perubahan

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara membuat peristiwa set perubahan.

1. Di [Amazon EventBridge](#), pilih Aturan.
2. Dari daftar, pilih bus acara yang diinginkan.
3. Di bagian Aturan, pilih Buat aturan.
4. Masukkan nama untuk aturan, lalu pilih Berikutnya.
5. Di bawah Pola acara, pilih Pola kustom (editor JSON) dan masukkan filter berikut. Anda dapat menggunakan kombinasi jenis detail apa pun.

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

Untuk informasi selengkapnya tentang pencocokan pola peristiwa, lihat [Pemfilteran konten dalam pola EventBridge peristiwa Amazon](#) dalam AWS dokumentasi.

6. Pilih Berikutnya.
7. Di Pilih target, di bawah Target 1, pilih tujuan EventBridge API.
8. Dari daftar, pilih tujuan API yang baru saja Anda buat.
9. Perluas Pengaturan tambahan.

10. Di bawah Konfigurasi Input Target, pilih Transformator Input dan Konfigurasi Transformator Input. Ini memastikan bahwa hanya bidang acara Salesforce dari bagian detail acara asli yang dikirim.

Jalur Input harus:

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

Template harus:

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

11. Pilih Berikutnya, lalu Berikutnya.
12. Tinjau aturan, lalu pilih Buat aturan.

Note

Untuk memecahkan masalah tujuan API, Anda dapat menggunakan konsol Amazon SQS untuk menambahkan antrean huruf mati ke target. Antrian menerima pesan yang tidak dapat dikirim, ditambah kesalahan. Dari konsol Amazon SQS, Anda dapat melakukan polling pesan dalam antrian untuk kesalahan. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Menggunakan antrian huruf mati untuk memproses peristiwa yang tidak terkirim di EventBridge](#), serta [Menerima serta menghapus pesan di Amazon SQS di Panduan Pengguna Amazon SQS](#).

Membuat Penawaran Acara yang dirilis

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara membuat acara Offer Release.

1. Di EventBridge konsol [Amazon](#), Pilih Aturan.
2. Pilih bus acara yang diinginkan dari daftar.

3. Di bagian Aturan, pilih Buat aturan.
4. Masukkan nama untuk aturan Anda, lalu pilih Berikutnya.
5. Di bawah Pola acara, pilih Pola kustom (editor JSON), lalu masukkan filter berikut:

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

Untuk informasi selengkapnya tentang pencocokan pola peristiwa, lihat [Pemfilteran konten dalam pola EventBridge peristiwa Amazon](#) di Panduan EventBridge Pengguna Amazon.

6. Pilih Berikutnya.
7. Di Pilih target, di bawah Target 1, pilih tujuan EventBridge API, lalu buka daftar dan pilih tujuan API yang baru saja Anda buat.
8. Perluas Pengaturan tambahan.
9. Di bawah Konfigurasi Input Target Pilih Transformator Input, dan pilih Konfigurasi Input Transformer. Langkah ini mencegah bidang acara Amazon tingkat atas dikirim ke Salesforce. Hanya bagian yang berisi bidang acara Salesforce dari bagian detail acara asli yang dikirim.

Gunakan jalur input berikut:

```
{
  "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"
}
```

Gunakan template berikut:

```
{
  "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.Pilih Next dan Next.

11.Tinjau aturan, lalu pilih Buat aturan.

Note

Untuk membantu memecahkan masalah eksekusi tujuan API, tambahkan antrian surat mati Amazon SQS ke target. Antrian menerima pesan yang tidak dapat dikirimkan bersama dengan kesalahan. Anda kemudian dapat melakukan polling pesan untuk melihat kesalahan. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Kebijakan percobaan ulang acara dan menggunakan antrian huruf mati](#) serta [Menerima dan menghapus pesan](#) (konsol) dalam dokumentasi. AWS

Menciptakan acara peluang

Acara peluang memberikan pemberitahuan waktu nyata tentang perubahan status atau detail peluang

Anda juga dapat membuat dan mengelola EventBridge aturan secara terprogram menggunakan [AWS SDKs](#)

Jenis acara

Daftar berikut menjelaskan jenis acara yang dihasilkan saat mitra bekerja dengan peluang. Tautan membawa Anda ke dokumentasi API untuk setiap acara.

- [Peluang Dibuat](#): — Dipicu ketika peluang baru dibuat.
- [Peluang Diperbarui](#) - Dipicu saat peluang diperbarui.
- [Undangan Keterlibatan Dibuat](#) - Dipicu saat peluang dibuat.
- [Undangan Keterlibatan Diterima](#) - Dipicu ketika mitra menerima AWS Undangan Keterlibatan, menegaskan minat mereka untuk berkolaborasi dengan AWS kesempatan tersebut.
- [Undangan Keterlibatan Ditolak](#) - Dipicu ketika kesempatan ditolak.

Contoh peristiwa

```
{
  "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"
    }
  }
}
```

Contoh aturan

Tabel berikut mencantumkan contoh EventBridge aturan yang dapat Anda gunakan dengan peristiwa yang tercantum di bagian sebelumnya. Aturan merutekan peristiwa dari bus acara ke tujuan API, yang menghasilkan panggilan REST untuk mempublikasikan peristiwa kembali ke Salesforce.

Tipe peristiwa	Contoh
Peluang Diciptakan	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Opportunity Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>
Kesempatan Diperbarui	<pre>{ "source": ["aws.partnercentral-selling"],</pre>

Tipe peristiwa	Contoh
	<pre> "detail-type": ["Opportunity Updated"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } </pre>
Undangan Keterlibatan Dibuat	<pre> { "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } } </pre>
Undangan Keterlibatan Diterima	<pre> { "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Accepted"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } } </pre>
Undangan Pertunangan Ditolak	<pre> { "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Rejected"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } } </pre>

Tipe peristiwa	Contoh
Semua acara	<pre data-bbox="829 226 1503 541">{ "source": ["aws.partnercentral- selling"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } }</pre>

Memetakan objek ACE

Konektor CRM menyediakan halaman Pemetaan ACE. Halaman ini memungkinkan Anda untuk memetakan objek dan bidang antara organisasi Salesforce Anda dan AWS Partner Network (APN).

Bagian berikut menjelaskan cara membuat pemetaan objek.

Topik

- [Menggunakan halaman Pemetaan ACE](#)
- [Pemetaan multi-objek](#)
- [Pemetaan daftar pilih](#)
- [Memetakan objek ACE dan Salesforce](#)
- [Sinkronkan log dan laporan](#)

Menggunakan halaman Pemetaan ACE

AWS Partner Central menyediakan cara-cara berikut untuk menavigasi ke halaman Pemetaan ACE:

- Dari peluncur Aplikasi, cari dan pilih konektor CRM AWS Mitra.
- Pilih tab Pemetaan ACE.

—ATAU—

Pilih tab Pengaturan terpandu, dan di bagian Prospek peta dan peluang, pilih Mulai atau Tinjau.

Pada halaman Pemetaan ACE, gunakan panel navigasi kiri untuk beralih antara pemetaan peluang dan prospek. Gunakan Object Selector untuk memilih objek sumber untuk memetakan prospek dan peluang APN. Pilih objek mendukung pemetaan peluang standar, objek utama, dan objek khusus. Gunakan filter Tampilan Pemetaan dan Tampilan Jenis untuk beralih di antara bidang yang dipetakan, bidang yang tidak dipetakan, bidang wajib, dan bidang opsional.

Pada halaman Pemetaan ACE, kolom AWS Bidang untuk objek menunjukkan bidang APN target yang sesuai. Bidang Salesforce adalah bidang sumber dari objek yang dipilih dalam organisasi mitra. Bidang Salesforce difilter untuk menampilkan hanya tipe data yang berlaku yang tersedia di organisasi untuk dipetakan ke bidang APN yang sesuai. Misalnya, bidang teks di APN hanya dapat dipetakan ke bidang teks (string) di organisasi mitra.

Mitra dapat mengontrol pembaruan masuk pada bidang yang dipetakan jika mereka tidak ingin bidang diperbarui oleh APN. Untuk melakukan ini, atur sakelar Aktifkan Pembaruan Masuk ke False.

Untuk one-to-one pemetaan, pilih bidang sumber yang relevan, lalu pilih Simpan.

Pemetaan multi-objek

Pemetaan multi-objek memungkinkan mitra untuk memetakan AWS bidang ke objek sumber utama, seperti peluang atau prospek, dan ke objek Salesforce yang terkait dengan sumber utama.

Note

Ingat hal berikut saat menggunakan pemetaan multi-objek:

- Saat menggunakan objek Salesforce untuk multi-object-mapping dengan Account objek peluang, Anda harus mengonfigurasi [pengaturan kustom ACE](#) untuk menerima peluang. Default Account
- Saat menerima kesempatan, jika Anda memetakan ke objek selain objek yang dipilih Opportunity, Anda harus memastikan bahwa Anda menautkan objek terkait ke catatan peluang Anda.

Misalnya, saat menerima AWS rujukan untuk pertama kalinya, peluang yang disisipkan tidak memiliki objek yang dipetakan terkait IDs kecuali Anda mengonfigurasi pengaturan kustom Default Account ACE. Jika Anda mengonfigurasi akun default, rujukan memiliki peluang atau objek akun yang dipilih. IDs Jika tidak, nilai bidang yang dipetakan tidak akan dimasukkan. Dalam hal ini, Anda harus mengubah kesempatan untuk menambahkan ID objek terkait, dan memilih Sinkronkan dengan AWS. Saat AWS mendorong peluang

kembali ke Salesforce, bidang objek yang dipetakan akan diperbarui karena memiliki referensi ke ID terkait objek.

- Pilih opsi Clone Default Account di pengaturan khusus. Ini memungkinkan AWS untuk mengkloning akun default bila perlu, terutama jika Anda memetakan bidang akun ke objek utama Anda.

Untuk memetakan objek terkait

1. Di Salesforce, navigasikan ke tab Pemetaan ACE dan pilih peluang atau prospek.
2. Dari pemilih Object, pilih objek sumber Anda.

Kolom Bidang Salesforce muncul dan menampilkan simbol > di akhir bidang apa pun yang berisi objek terkait.

3. Pilih simbol > untuk memperluas daftar objek terkait untuk bidang itu.
4. Pilih bidang yang ingin Anda petakan ke AWS bidang tersebut.
5. Pilih Simpan.

Pemetaan daftar pilih

Kotak dialog picklist memungkinkan pemetaan terbatas dan diperpanjang antara bidang picklist mitra dan APN. Halaman Pemetaan ACE juga memiliki fungsi Peta Otomatis jika menggunakan objek peluang ACE kustom yang disediakan. Untuk informasi lebih lanjut tentang objek, lihat [Menggunakan objek Salesforce standar atau objek kustom](#) nanti dalam panduan ini.

Jika kecocokan persis ditemukan antara nilai bidang mitra dan APN, nilai tersebut akan dipetakan secara otomatis. Opsi untuk pemetaan yang diperluas memungkinkan mitra memetakan satu nilai APN ke beberapa sumber, mengonfigurasi pemetaan target tambahan, dan mengatur pemetaan default.

Pemetaan terbatas

1. Pada halaman Pemetaan ACE, pilih bidang sumber, lalu pilih Nilai Peta.

Kotak dialog pemetaan muncul.

2. Untuk Langkah 1: Nilai APN Primer, pilih Peta Otomatis atau nilai Salesforce untuk manajer pipeline ACE yang sesuai, lalu pilih Simpan.

3. Ulangi langkah 1 dan 2 seperlunya untuk memetakan semua nilai manajer pipeline ACE Anda.
4. Untuk menutup kotak dialog pemetaan, pilih Tutup.

Mitra menerima pesan konfirmasi bahwa pemetaan nilai telah disimpan.

Pemetaan diperpanjang

1. Jika nilai sumber yang sama memetakan ke beberapa nilai APN, lanjutkan dengan pemetaan seperti yang dijelaskan sebelumnya.
2. Pada tab Nilai APN Primer, pilih pemetaan nilai yang sama untuk beberapa nilai APN.
3. Jika nilai yang tidak dipetakan ada di organisasi mitra, tab Nilai APN Tambahan memungkinkan Anda memetakan nilai tambahan ke APN. Ini membantu mitra memastikan bahwa semua nilai yang berlaku dalam organisasi mereka dipetakan ke nilai APN yang sesuai.
4. Jika satu nilai dalam organisasi mitra dipetakan ke lebih dari satu nilai APN, gunakan tab Nilai APN Sekunder untuk menetapkan nilai default untuk integrasi keluar.

Memetakan objek ACE dan Salesforce

Bagian berikut menjelaskan cara memetakan objek kustom ACE dan Salesforce di peta objek.

Menggunakan objek AWS kustom peluang ACE

Versi 2.0 dan yang lebih baru dari konektor CRM mencakup objek peluang khusus ACE. Anda dapat menggunakan objek untuk mengelola AWS peluang di Salesforce.

Saat menggunakan objek kustom di halaman Pemetaan ACE, mitra dapat secara otomatis memetakan AWS bidang ke bidang Salesforce. Selain itu, objek peluang khusus diselaraskan dengan model data ACE baru dan memiliki validasi bawaan ke antarmuka pengguna yang membantu pengguna mengirimkan peluang baru.

Untuk menggunakan objek peluang ACE khusus, selesaikan langkah-langkah berikut:

1. Di Salesforce, navigasikan ke halaman Pemetaan ACE, dan pilih Peluang dari panel navigasi kiri.
2. Di bawah Object Selector, pilih ACE Opportunity.
3. Untuk memetakan bidang Salesforce ke AWS bidang, pilih tombol objek Auto Map ACE.

Menggunakan objek Salesforce standar atau objek kustom

Mitra dapat menggunakan objek peluang standar Salesforce atau objek peluang kustom mereka sendiri. Untuk menghindari kegagalan sinkronisasi ACE, pastikan bahwa objek peluang khusus berisi semua bidang wajib ACE yang relevan atau bidang wajib bersyarat. Tipe data AWS bidang yang dipetakan harus tipe data yang sama dengan bidang Salesforce yang dibuat di objek kustom. Jika tipe data tidak cocok, bidang tidak akan muncul di layar pemetaan ACE. Misalnya, bidang teks hanya customerCompanyNamedapat dipetakan ke bidang teks (string) di objek peluang standar atau kustom. Untuk tipe data yang diperlukan, lihat bidang peluang ACE.

Untuk menggunakan objek Salesforce standar atau objek kustom, selesaikan langkah-langkah berikut:

1. Arahkan ke halaman Pemetaan ACE, dan pilih Peluang dari panel navigasi kiri.
2. Di bawah Object Selector, pilih objek Anda.
3. Selesaikan pemetaan dengan memilih bidang Salesforce yang diperlukan terhadap bidang yang sesuai AWS , lalu pilih Simpan.

Note

Fitur Peta Otomatis hanya tersedia untuk objek kustom peluang ACE.

Sinkronkan log dan laporan

Topik berikut menjelaskan cara menggunakan log sinkronisasi dan laporan di aplikasi konektor AWS Partner CRM. Topik juga mencantumkan jenis log dan laporan, dan data yang dikandungnya.

Topik

- [Sinkronkan log](#)
- [Laporan](#)

Sinkronkan log

Di aplikasi konektor, tab Log Sinkronisasi menampilkan status catatan sinkronisasi untuk sinkronisasi APN masuk dan keluar. Anda menggunakan tab untuk memverifikasi sinkronisasi yang berhasil dan memecahkan masalah kesalahan sinkronisasi.

Gunakan tampilan daftar yang disertakan untuk beralih antara log sinkronisasi Masuk dan Keluar.

- Orkestrasi Masuk - Menunjukkan pekerjaan yang memeriksa catatan masuk yang tersedia dari APN.
- Pengambilan Rekaman Orkestrasi Masuk - Menunjukkan pekerjaan yang mengambil dan memproses catatan masuk yang tertunda dari APN.
- Orkestrasi Keluar — Menunjukkan pekerjaan yang mengirimkan transaksi keluar yang tertunda dari organisasi Anda ke APN.

Halaman catatan Log Sinkronisasi menunjukkan status pekerjaan sinkronisasi, jumlah catatan dalam muatan, jumlah catatan yang berhasil diproses, dan jumlah catatan yang salah.

Detail Log Sinkronisasi terkait menunjukkan detail rekaman individual yang diproses sebagai bagian dari pekerjaan sinkronisasi, ditambah status masing-masing. Tabel berikut menjelaskan setiap jenis file log dan konten terkait mereka.

Jenis log

Tujuan	Definisi
Pengambilan File Keluar	Dibuat saat pekerjaan keluar berjalan berdasarkan frekuensi dan apakah kumpulan catatan tertunda baru harus disinkronkan dengan. AWS Log dibuat hanya jika catatan harus cocok dengan spesifikasi filter berikut untuk sinkronisasi keluar: <code>Updates for AWS is true</code> dan <code>Last Sync Date is null</code> , atau sebelum <code>Last Modified Date</code> dan <code>Last Sync Date Last Modified By</code> merupakan pengguna yang menjadwalkan pekerjaan sinkronisasi.
Pengambilan File Masuk	Dibuat berdasarkan jadwal sinkronisasi masuk Anda. Log mencantumkan callout yang memeriksa transaksi masuk yang tertunda dari AWS

Tujuan	Definisi
Pengambilan Catatan Masuk	Dibuat hanya ketika pekerjaan Inbound File Retrieval induk mengidentifikasi transaksi masuk yang tertunda dari. AWS Log berisi rincian file dari AWS yang berisi peluang atau catatan prospek.

Hasil pengambilan file keluar

Arah	Tujuan	Status	Definisi
Dari AWS	Pengambilan file masuk	API Success	Panggilan daftar ke bucket berhasil, Panggilan memeriksa catatan masuk yang tertunda yang harus diproses.
Dari AWS	Pengambilan file masuk	Error	Panggilan daftar gagal, biasanya karena kredensialnya tidak valid atau masalah izin.

Hasil pengambilan file masuk

Arah	Tujuan	Status	Definisi
Dari AWS	Pengambilan catatan masuk	API success	getPanggilan dilakukan untuk mengambil file yang terdaftar dari Inbound File Retrieval operasi, jika ada satu atau

Arah	Tujuan	Status	Definisi
			beberapa file dan menunggu pemrosesan.
Dari AWS	Pengambilan catatan masuk	Partial	File diambil tetapi pemrosesan gagal untuk beberapa catatan. Tinjau log sinkronisasi untuk memecahkan masalah kegagalan.
Dari AWS	Pengambilan catatan masuk	Error	<p>Pemrosesan gagal untuk semua catatan karena salah satu alasan berikut:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kesalahan koneksi mencegah pengambilan file. • File diambil tetapi tidak ada catatan dalam file yang dapat ditulis ke objek Salesforce Anda, biasanya karena masalah validasi atau izin.

Arah	Tujuan	Status	Definisi
Dari AWS	Pengambilan catatan masuk	API success	Jika satu atau beberapa file hadir dan menunggu pemrosesan, get panggilan dilakukan untuk mengambil file yang terdaftar dari operasi. Inbound File Retrieval
Dari AWS	Pengambilan catatan masuk	Partial	File diambil tetapi pemrosesan gagal untuk beberapa catatan. Tinjau log sinkronisasi untuk memecahkan masalah kegagalan.
Dari AWS	Pengambilan catatan masuk	Error	<p>Pemrosesan gagal untuk semua catatan karena salah satu alasan berikut:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kesalahan koneksi mencegah pengambilan file. • File diambil tetapi tidak ada catatan dalam file yang dapat ditulis ke objek Salesforce Anda, kemungkinan besar karena masalah validasi atau izin.

Arah	Tujuan	Status	Definisi
Dari AWS	Pengambilan catatan masuk	Processed	Pemrosesan berhasil dan catatan dimasukkan ke dalam objek yang dipetakan.

Laporan

Paket konektor AWS Partner CRM mencakup laporan yang memungkinkan Anda melacak status sinkronisasi antara organisasi Anda dan APN.

Untuk melihat laporan untuk sinkronisasi

1. Di aplikasi konektor AWS Partner CRM, pilih tab Laporan.
2. Pilih Semua Folder, lalu konektor AWS Partner CRM.

Laporan yang tersedia meliputi:

- Log Sinkronisasi Masuk — kegagalan catatan `Error`: Inbound sinkronisasi berdasarkan hari.
- Log Sinkronisasi Masuk — `Success`: Inbound sinkronisasi mencatat keberhasilan berdasarkan hari.
- Log Sinkronisasi Keluar — kegagalan catatan `Error`: Outbound sinkronisasi berdasarkan hari.
- Log Sinkronisasi Keluar — `Success`: Outbound sinkronisasi mencatat keberhasilan berdasarkan hari.
- Ringkasan Sinkronisasi - Ringkasan pekerjaan sinkronisasi masuk dan keluar berdasarkan hari.

Mengkonfigurasi konektor CRM

Note

Topik di bagian ini mengasumsikan Anda telah menyelesaikan prasyarat untuk integrasi AWS Partner Central, integrasi AWS Marketplace, atau keduanya. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Prasyarat integrasi](#) dan [Memulai](#) sebelumnya dalam panduan ini.

Setelah Anda menginstal konektor, Anda mengonfigurasinya agar berfungsi dengan jenis integrasi dan AWS layanan CRM berikut:

- Integrasi API Pusat AWS Partner
- CRM dengan integrasi Amazon S3, tetapi hanya jika Anda membuat integrasi sebelum 2024
- AWS Marketplace

Konfigurasi memungkinkan Anda untuk menggunakan Salesforce dengan Partner Central dan. AWS Marketplace Topik berikut menjelaskan cara mengkonfigurasi konektor CRM.

Topik

- [Menggunakan pengaturan terpandu](#)
- [Mengonfigurasi konektor untuk integrasi API Pusat Mitra](#)
- [Mengkonfigurasi konektor untuk AWS Marketplace](#)
- [Persona untuk set izin konektor CRM](#)

Menggunakan pengaturan terpandu

Anda selalu menggunakan Salesforce untuk mengkonfigurasi konektor CRM, dan Anda mulai pada tab Pengaturan terpandu. Langkah-langkah berikut menjelaskan cara memulai tab:

Untuk memulai tab

1. Masuk ke Salesforce sebagai administrator sistem.
2. Dari peluncur Aplikasi, cari dan pilih konektor CRM AWS Mitra.
3. Pilih tab Pengaturan AWS Terpandu.

Mengonfigurasi konektor untuk integrasi API Pusat Mitra

Bagian berikut menjelaskan cara mengkonfigurasi konektor CRM untuk digunakan dengan Pusat AWS APIs Mitra.

Untuk membuat dan mengelola peluang di Salesforce, konfigurasi konektor CRM untuk digunakan dengan integrasi API Pusat Mitra.

Note

Mengelola prospek memerlukan CRM sebelumnya dengan integrasi Amazon S3. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Mengkonfigurasi konektor untuk CRM dengan integrasi Amazon S3](#) nanti di panduan ini.

Topik

- [Memasukkan detail otentikasi koneksi](#)
- [Memasuki pengaturan sistem](#)
- [Menguji koneksi](#)
- [Menggunakan template aliran](#)

Memasukkan detail otentikasi koneksi

Mitra memulai proses integrasi dengan memasukkan detail yang diperlukan untuk terhubung ke titik akhir penjualan Partner Central. Ikuti setiap rangkaian langkah dalam urutan yang tercantum, dan selesaikan setiap set sebelum melanjutkan ke yang berikutnya.

Untuk memasukkan detail otentikasi koneksi

1. Di Salesforce, buka tab pengaturan AWS terpandu. Untuk informasi tentang membuka tab itu, lihat [Menggunakan pengaturan terpandu](#) sebelumnya dalam panduan ini.
2. Perluas Langkah 1: detail otentikasi AWS koneksi dan pilih Mulai.
3. Pada halaman Kredensial bernama, pilih Baru lebih awal.
4. Dalam bentuk kredensi baru bernama, masukkan nilai dari tabel berikut.

Bidang	Nilai
Label	AWS API Pusat Mitra
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api .aws
Jenis identitas	Dinamakan Principal

Bidang	Nilai
Protokol otentikasi	AWS versi tanda tangan 4
AWS ID kunci akses	Cloud-Ops menyediakan ID selama langkah-langkah prasyarat
AWS kunci akses rahasia	Cloud-Ops menyediakan kunci akses selama langkah-langkah prasyarat
AWS Wilayah	us-east-1
AWS layanan	penjualan mitra-pusat
Hasilkan header otorisasi	memeriksa
Izinkan bidang gabungan di header HTTP	memeriksa
Izinkan bidang gabungan di badan HTTP	tidak dicentang

- Pilih Simpan.
- Kembali ke halaman Pengaturan AWS terpandu. Di bagian Detail otentikasi, pilih Tinjau dan konfirmasi kredensialnya.

Memasuki pengaturan sistem

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara memasukkan pengaturan konfigurasi sistem yang benar untuk integrasi.

- Di Salesforce, buka tab pengaturan AWS terpandu. Untuk informasi tentang membuka tab itu, lihat [Menggunakan pengaturan terpandu](#) sebelumnya dalam panduan ini.
- Perluas Langkah 2: Pengaturan konfigurasi sistem dan pilih Mulai.
- Temukan Pengaturan Konektor CRM AWS Mitra, dan pilih Kelola.
- Pilih Baru, lalu masukkan nilai dari tabel berikut.

Bidang pengaturan kustom	Tujuan
Nama	Bidang tidak digunakan, tetapi karena diperlukan, Anda dapat mengaturnya ke nilai apa pun.
Akun default	ID rekaman 18 digit dari akun default yang digunakan saat peluang standar digunakan sebagai objek target di Salesforce. Karena accountID diperlukan pada peluang standar, bidang akun default memungkinkan peluang masuk baru AWS dari memiliki akun default yang terikat dengannya. Ini dapat berupa catatan akun apa pun di organisasi Salesforce Anda yang dapat diakses oleh pengguna integrasi dari pengaturan berbagi.
Buat Akun Baru dari Akun Default	Pengaturan ini memungkinkan konektor untuk membuat akun baru berdasarkan akun default yang disediakan oleh mitra. Ketika diperiksa, ini memungkinkan pembuatan akun dinamis selama proses integrasi, memastikan bahwa peluang atau keterlibatan baru dapat dikaitkan dengan catatan akun yang sesuai bahkan ketika akun yang tepat tidak ada dalam sistem target.

Bidang pengaturan kustom	Tujuan
Peluang default	Opsi ini menyimpan 18 digit ID rekaman dari peluang default untuk digunakan sebagai templat. Untuk mitra yang menggunakan Peluang Standar dan objek khusus selain Peluang ACE, catatan default memungkinkan konektor untuk mengkloning dan menciptakan peluang baru atau keterlibatan AWS rujukan sambil melewati potensi masalah bidang yang diperlukan. Konektor mengkloning catatan default ini, menambahkan nilai bidang baru dari data yang masuk, dan membuat catatan peluang baru. Metode ini mengintegrasikan data data dengan objek peluang khusus atau persyaratan bidang yang unik.
PC API Sandbox Diaktifkan	Pilih opsi ini untuk memungkinkan mitra menguji konektor dengan API Pusat AWS Mitra. Saat dipilih, pengguna dapat membuat peluang pengujian yang dikirim ke AWS Sandbox API.

5. Pilih Simpan.
6. Kembali ke halaman pengaturan yang AWS dipandu. Di bagian Detail otentikasi, pilih Tinjau dan konfirmasi kredensialnya.

Menguji koneksi

Sebelum menguji koneksi, pastikan Anda telah menyelesaikan semua langkah di atas.

Untuk menguji koneksi API Pusat AWS Mitra

1. Perluas Langkah 4: Uji konfigurasi untuk integrasi API Pusat Mitra.
2. Pilih Uji.

Jika koneksi berhasil, Anda menerima pesan konfirmasi.

Menggunakan template aliran

Templat alur adalah alur Salesforce yang dibuat sebelumnya yang mengintegrasikan Salesforce dengan AWS Partner Central menggunakan metode integrasi AWS Partner Central API. Template ini mencakup sinkronisasi data, pemetaan bidang, dan konfigurasi penanganan kesalahan.

Template yang tersedia

Templat Alur Sinkronisasi Peluang Standar ACE Terpadu

Templat alur Sinkronisasi Peluang ACE Standar Terpadu memetakan bidang Peluang Standar Salesforce ke bidang Peluang ACE, mengonversi format negara bagian dan negara, dan mencegah entri duplikat. Ini termasuk nilai default untuk bidang wajib.

- Pendapatan, tanggal penutupan, dan langkah selanjutnya disinkronkan antara Salesforce dan AWS Partner Central.
- Secara default, sinkronisasi dipicu ketika “Buat ACE” ditambahkan ke deskripsi peluang. Anda dapat memodifikasi mekanisme pemicu ini dengan menggunakan kotak centang atau tombol.
- Template ini memberikan dasar untuk mengembangkan alur yang selaras dengan kebutuhan bisnis dan pemetaan lapangan Anda.
- Template ini hanya untuk digunakan dengan integrasi AWS Partner Central API dan tidak kompatibel dengan metode integrasi lainnya.

Temukan template ini di Salesforce Flow Builder dengan mencari “Template Aliran Sinkronisasi Peluang Standar ACE Terpadu”.

Prasyarat

Template ini memerlukan integrasi AWS Partner Central API yang aktif. Anda harus memiliki izin yang sesuai di Salesforce dan bidang yang dikonfigurasi di kedua sistem. Keakraban dengan Salesforce Flow dan AWS Partner Central API direkomendasikan.

Mengakses template

Untuk menemukan template aliran:

1. Di organisasi Salesforce Anda, pilih Pengaturan.
2. Cari Arus.

3. Pada halaman Flows, cari template “Unified Standard-ACE Opportunity Sync Flow”.

Buat salinan template untuk menyesuaikan kebutuhan Anda. Uji modifikasi di lingkungan kotak pasir sebelum menerapkan ke produksi.

Fitur utama

Template ini mencakup pemetaan bidang antara objek Peluang Standar dan Peluang ACE, konversi format negara bagian dan negara, dan pencegahan entri duplikat. Anda dapat mengonfigurasi pemicu kustom dan penanganan nilai default untuk bidang wajib.

Pertimbangan implementasi

- Ikuti praktik terbaik saat menyesuaikan templat alur.
- Uji modifikasi dan pertimbangkan dampak pada proses yang ada.
- Kustomisasi umum termasuk menambahkan bidang khusus atau menyesuaikan mekanisme pemicu.
- Uji secara menyeluruh di lingkungan kotak pasir sebelum menerapkan ke produksi.
- Pertimbangkan implikasi kinerja ketika berhadapan dengan volume data yang besar atau logika bisnis yang kompleks.

Mengonfigurasi konektor untuk AWS Marketplace

Note

Topik di bagian ini mengasumsikan Anda telah menyelesaikan prasyarat untuk integrasi AWS Partner Central, integrasi AWS Marketplace, atau keduanya. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Prasyarat integrasi](#) dan [Memulai](#) sebelumnya dalam panduan ini.

Anda dapat mengonfigurasi konektor CRM untuk terhubung ke beberapa akun AWS penjual dan mengintegrasikan Salesforce dengan beberapa fungsi. AWS Marketplace Topik berikut menjelaskan cara mengonfigurasi konektor untuk digunakan dengan AWS Marketplace.

Untuk informasi lebih lanjut tentang AWS Marketplace, lihat [Apa itu AWS Marketplace?](#) dalam AWS Marketplace User Guide. Untuk informasi lebih lanjut tentang AWS Marketplace fitur yang didukung konektor CRM, lihat [the section called “AWS Marketplace fitur”](#)

Note

Gunakan tab persiapan AWS terpandu di Salesforce untuk menyelesaikan tugas-tugas berikut. Untuk informasi tentang menggunakan tab itu, lihat [Menggunakan pengaturan terpandu](#) sebelumnya dalam panduan ini.

Topik

- [Orientasi akun AWS Penjual](#)
- [Memasuki pengaturan konfigurasi sistem](#)
- [Memasuki pengaturan khusus](#)

Orientasi akun AWS Penjual

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara memasukkan akun AWS Penjual ke konektor CRM.

1. Di Salesforce, pada [tab Pengaturan terpandu](#), perluas Langkah 1: Siapkan akses ke Portal AWS Marketplace Manajemen (AMMP) dan pilih Mulai.
2. Pada halaman Kredensial bernama, pilih Baru lebih awal.
3. Dalam bentuk kredensi baru bernama, masukkan nilai dari tabel berikut.

Note

Untuk *unique_account_prefix*, gunakan deskriptor untuk AWS akun, seperti SellEra; SellerB. Misalnya, **AWS_SELLER_CATALOG_sellerA**. Selalu gunakan awalan yang sama untuk kredensi bernama yang terkait dengan akun penjual. AWS

Bidang	Nilai
Label	AWS KATALOG PENJUAL
Nama	AWS_SELLER_CATALOG_ <i>unique_account_prefix</i>

Bidang	Nilai
URL	https://catalog.marketplace.us-east-1.amazonaws.com
Tipe identitas	Dinamakan Principal
Protokol otentikasi	AWS versi tanda tangan 4
AWS ID kunci akses	ID kunci akses pengguna IAM
AWS kunci akses rahasia	Kunci akses rahasia pengguna IAM
AWS Wilayah	us-east-1
AWS layanan	aws-marketplace
Hasilkan header otorisasi	memeriksa
Izinkan bidang gabungan di header HTTP	memeriksa
Izinkan bidang gabungan di badan HTTP	tidak dicentang

- Pilih Simpan.
- Kembali ke halaman Pengaturan AWS terpandu. Di bagian Detail otentikasi, pilih Tinjau dan konfirmasi kredensialnya.

Ulangi langkah-langkah di atas untuk setiap jenis Kredensial Bernama yang tercantum dalam tabel berikut. Gunakan nilai pada tabel di bawah ini untuk mengganti nilai yang sesuai pada Langkah 3 di atas

Bernama Label Kredensial	Nama Kredensi Bernama	Titik akhir API	AWS Wilayah	AWS layanan
AWS PENJUAL Amazon S3	AWS_SELLE R_S3_ <i>unique_account_prefix</i>	https:// s3.amazon aws.com/	us-east-1	s3

Bernama Label Kredensyal	Nama Kredensi Bernama	Titik akhir API	AWS Wilayah	AWS layanan
AWS PENJUAL AWS STS	AWS_SELLER_STS_ <i>unique_account_prefix</i>	https://sts.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sts
AWS PENJUAL Amazon SQS	AWS_SELLER_SQS_ <i>unique_account_prefix</i>	https://sqs.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sqs
AWS PERJANJIAN PENJUAL	AWS_SELLER_PERSETUJUAN_ <i>unique_account_prefix</i>	https://agreement-marketplace.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	aws-marketplace

Ulangi langkah-langkah di atas untuk setiap akun AWS Penjual yang ingin ditambahkan ke AWS Marketplace integrasi.

Setelah melakukan onboarding kredensial bernama, buka tab AWS Akun di aplikasi konektor CRM AWS Mitra dan selesaikan langkah-langkah di bagian berikutnya.


Memasuki pengaturan konfigurasi sistem

Setelah Anda memasukkan akun AWS penjual, Anda memasukkan beberapa pengaturan sistem. Ikuti langkah-langkah ini.

1. Di Salesforce, pada [tab Pengaturan terpandu](#), perluas Langkah 2: Selesaikan pengaturan konfigurasi sistem dan pilih Tinjau.
2. Pada halaman Pengaturan Kustom, cari Pengaturan AWS Marketplace Integrasi, dan pilih Kelola.

3. Pilih Edit untuk menambahkan nilai Tingkat Organisasi Default, lalu masukkan nilai yang diperlukan dari tabel berikut.

Nama pengaturan	Nilai default	Deskripsi
AWS Nama Peran URL yang Ditandatangani	NULL	Peran IAM di akun penjual digunakan untuk presign URL Amazon S3 untuk EULA kustom yang digunakan dengan API katalog. AWS Marketplace
Tambahkan akun penjual ke daftar pembeli	SALAH	Memungkinkan penambahan akun penjual ke daftar pembeli sehingga Anda dapat melihat penawaran pribadi di akun Anda, mirip dengan bagaimana pembeli akan melihatnya.
Nama Antrian Layanan Antrian Sederhana Amazon	NULL	Antrian Amazon SQS digunakan untuk berlangganan topik Layanan Pemberitahuan Sederhana Amazon untuk mengambil pemberitahuan pada penawaran pribadi.

 **Note**

Konektor mengharuskan semua AWS akun onboard untuk menggunakan nama antrian SQS yang sama.

Nama pengaturan	Nilai default	Deskripsi
Apakah Anda dalam program mitra apa pun	SALAH	
Log_All_Outbound_Requests	SALAH	Mengaktifkan logging pada panggilan API keluar melalui konektor.
Tingkat Log	ERROR	Menunjukkan tingkat logging untuk log permintaan keluar.
Retensi Pemberitahuan		
SNS Topik ARN Awalan		
Sinkronkan retensi log	NULL	Konfigurasi periode penyimpanan log sinkronisasi dalam beberapa hari. Direkomendasikan 10-90 hari.

4. Pilih Simpan.

Memasuki pengaturan khusus

Setelah Anda memasukkan pengaturan konfigurasi sistem, Anda memasukkan pengaturan untuk bucket Amazon S3 yang digunakan untuk mengunggah dan menyimpan kustom. EULAs

1. Di Salesforce, pada [tab Pengaturan terpandu](#), kembali ke halaman Pengaturan Kustom, cari Pengaturan Bucket S3, dan pilih Kelola.
2. Pilih Baru.
3. Masukkan nilai untuk pengaturan berikut.

Nama pengaturan	Nilai default	Deskripsi
Nama	N/A	Berikan awalan akun unik Nama pengaturan Amazon

Nama pengaturan	Nilai default	Deskripsi
		S3. Nama ini harus sama dengan nama AWS akun di tabel AWS akun.
Nama Ember Amazon S3	N/A	Nama bucket Amazon S3 yang menyimpan EULA kustom.
Awalan Bucket Amazon S3	N/A	Awalan bucket Amazon S3 yang menyimpan EULA kustom.

- Pilih Simpan.
- Untuk setiap akun AWS Penjual yang dikonfigurasi, ulangi langkah 2-4 untuk menambahkan pengaturan Amazon S3.

Persona untuk set izin konektor CRM

Setelah menginstal dan mengonfigurasi konektor AWS Partner CRM, Anda menetapkan pengguna Salesforce ke satu atau beberapa persona dalam satu set izin, kumpulan pengaturan, dan izin yang menyediakan akses ke berbagai alat dan fungsi. Topik berikut mencantumkan dan menjelaskan persona yang tersedia.

Untuk informasi selengkapnya tentang menetapkan pengguna Salesforce ke set izin, lihat [Mengelola Penugasan Set Izin](#) dalam bantuan Salesforce.

Topik

- [AWS Partner Network set izin](#)
- [AWS Marketplace set izin](#)
- [Tab konektor CRM dan set izin](#)

AWS Partner Network set izin

Konektor CRM mendukung AWS Partner Network persona utama berikut:

Topik

- [Administrator bisnis \(Administrator Bisnis APN\)](#)
- [Pengguna Integrasi \(Pengguna Integrasi APN\)](#)
- [Pengguna bisnis \(Pengguna Bisnis APN\)](#)
- [Memberikan izin untuk melihat laporan](#)
- [Mengaktifkan pengguna aliran](#)

Administrator bisnis (Administrator Bisnis APN)

- Tetapkan ke admin sistem atau admin bisnis untuk mengonfigurasi penyiapan dan pemetaan catatan.
- Memberikan akses penuh ke aplikasi administrasi AWS Partner Network CRM Salesforce.
- Dapat membuat, melihat, dan mengedit pemetaan bidang.
- Dapat melihat semua catatan detail log sinkronisasi.
- Tidak mengizinkan pengguna untuk menjadwalkan integrasi, hanya untuk mengatur konfigurasi.
- Tidak menyediakan akses penyiapan Salesforce inti.
- Beberapa pengaturan di Salesforce memerlukan akses tambahan. Secara khusus, kredensi bernama dan pengaturan khusus yang AWS Partner harus diberikan kepada pengguna mereka. Namun, mitra dapat memasang set izin ini dengan profil admin sistem Salesforce dan mengaktifkan semua izin yang diperlukan untuk mengonfigurasi aplikasi. Untuk informasi selengkapnya tentang kredensi bernama, lihat [Siapkan kredensial bernama](#)

Pengguna Integrasi (Pengguna Integrasi APN)

- Tetapkan ke pengguna sistem yang bertanggung jawab untuk memproses integrasi.
- Untuk menjadwalkan integrasi, admin sistem Salesforce masuk sebagai pengguna ini dan memanggil jadwal integrasi sistem.
- Memungkinkan admin mengonfigurasi pemetaan dan memanggil jadwal integrasi.
- Integrasi dapat rusak jika izin ini tidak disetel untuk pengguna yang menjalankan integrasi.
- Selain set izin ini, pengguna yang ditunjuk untuk memproses integrasi harus memiliki akses tingkat bidang ke semua bidang yang dipetakan. Jika tidak, pemetaan gagal disinkronkan seperti yang ditetapkan.

- Pekerjaan keluar dirancang untuk mengabaikan pembaruan yang dilakukan dalam konteks pengguna integrasi untuk mencegah kondisi balapan, dengan catatan yang sama diperbarui selama integrasi masuk ditandai untuk dikirim untuk integrasi keluar.

Pengguna bisnis (Pengguna Bisnis APN)

- Tetapkan ke pengguna bisnis yang mungkin ingin melihat detail log sinkronisasi yang terkait dengan peluang mereka. Ini memungkinkan pemecahan masalah pengguna akhir jika data tidak disinkronkan dengan benar.
- Tidak memberikan visibilitas ke catatan log sinkronisasi dan hanya memberikan akses ke objek dan bidang.
- Sebaiknya atur catatan log sinkronisasi ke pribadi, karena berisi informasi peluang sensitif.
- Jika Anda mengonfigurasi model pribadi, pengguna bisnis APN hanya dapat mengakses catatan jika administrator Salesforce mitra mengonfigurasi berbagi rekaman dengan pengguna.

Memberikan izin untuk melihat laporan

Untuk memungkinkan pengguna melihat laporan di tab Beranda konektor AWS Partner CRM, administrator harus memberikan izin berikut:

- Membuat dan Menyesuaikan Laporan
- Edit Laporan Saya
- Laporan Mange di Folder Publik
- Jalankan Laporan
- Lihat Laporan di Folder Publik

Untuk informasi selengkapnya, lihat [Berikan Akses Pengguna ke Laporan dan Dasbor](#) di bantuan Salesforce.

Mengaktifkan pengguna aliran

Mengaktifkan pengguna sebagai pengguna flow memungkinkan mereka untuk menjalankan aliran dan menggunakan tombol penawaran pribadi Tautan pada peluang ACE.

1. Pastikan administrator sistem memiliki izin untuk menetapkan pengguna flow. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Menambahkan Izin Aliran Jalankan](#) di bantuan Salesforce.

2. Pilih Pengaturan, Pengguna.
3. Pilih pengguna.
4. Pilih pengguna Flow.

AWS Marketplace set izin

Konektor CRM mendukung AWS Partner persona utama berikut. Mitra mengaktifkan persona dengan memberi pengguna Salesforce set izin yang sesuai yang disertakan dalam aplikasi.

Topik

- [AWS Administrator Marketplace](#)
- [AWS Pengguna Marketplace](#)
- [AWS Pengguna Mitra Saluran](#)

AWS Administrator Marketplace

Tetapkan persona ini ke sistem atau Administrator Bisnis untuk melakukan konfigurasi dan mengelola jadwal. Persona ini menyediakan akses penuh ke integrasi AWS Marketplace di konektor Salesforce.

Persona ini dapat melakukan hal berikut:

- Membaca, menulis, dan melihat catatan untuk semua objek yang terkait dengan integrasi AWS Marketplace.
- Lihat semua catatan log sinkronisasi AWS Marketplace.
- Buat jadwal yang terkait dengan entitas AWS Marketplace.

Note

Pengaturan tertentu di Salesforce memerlukan akses tambahan, kredensi bernama khusus dan pengaturan khusus yang harus diberikan kepada AWS Partner pengguna. Namun, jika mitra memasang set izin ini dengan profil administrator sistem Salesforce, semua izin yang diperlukan untuk mengonfigurasi aplikasi sepenuhnya akan berfungsi.

AWS Pengguna Marketplace

Tetapkan persona ini kepada pengguna yang membuat dan mengelola penawaran pribadi dan otorisasi penjualan kembali.

Pengguna AWS Marketplace dapat melakukan hal berikut:

- Sinkronkan produk AWS Marketplace, penawaran, dan otorisasi penjualan kembali.
- Ubah tanggal kedaluwarsa, dan batalkan dan kloning penawaran dan otorisasi penjualan kembali.
- Akses dasbor AWS Marketplace.

AWS Pengguna Mitra Saluran

Pengguna AWS Channel Partner dapat melakukan hal berikut:

- Lihat otorisasi penjualan kembali bersama yang tersedia yang dibuat oleh penjual Independent Software Vendor (ISV).
- Lihat dan buat penawaran pribadi Mitra AWS Saluran dari otorisasi penjualan kembali bersama.

Tab konektor CRM dan set izin

Saat Anda menggunakan aplikasi konektor CRM di Salesforce, satu set tab muncul. Tab yang Anda lihat bervariasi, tergantung pada pengaturan izin Anda. Tabel berikut mencantumkan tab yang disediakan oleh aplikasi konektor, dan set izin yang diizinkan untuk menggunakan setiap tab.

Tab aplikasi konektor	Set izin
AWS Pengaturan Terpandu	Administrator Bisnis APN Pengguna Integrasi APN Pengguna Bisnis APN? AWS Marketplace Administrator
Laporan	Pengguna Bisnis APN AWS Marketplace Pengguna (AWS Marketplace ISV)

Tab aplikasi konektor	Set izin
	AWS Pengguna Mitra Saluran
Pemetaan ACE	Administrator Bisnis APN Pengguna Bisnis APN?
Jadwal	Administrator Bisnis APN Pengguna Integrasi APN AWS Marketplace Pengguna (AWS Marketplace ISV)
Log Sinkronisasi ACE	Administrator Bisnis APN Pengguna Integrasi APN Pengguna Bisnis APN
ACE Memimpin	Administrator Bisnis APN? -> Tersedia Pengguna Integrasi APN? Pengguna Bisnis APN
Peluang ACE	Administrator Bisnis APN? -> Tersedia Pengguna Integrasi APN? Pengguna Bisnis APN
Penawaran Solusi	Administrator Bisnis APN Pengguna Bisnis APN
AWS Akun	AWS Marketplace Administrator AWS Marketplace Pengguna (AWS Marketplace ISV) AWS Pengguna Mitra Saluran

Tab aplikasi konektor	Set izin
Produk	<p>AWS Marketplace Administrator</p> <p>AWS Marketplace Pengguna (AWS Marketplace ISV)</p>
Penawaran Pribadi	<p>AWS Marketplace Administrator? -> Tersedia</p> <p>AWS Marketplace Pengguna (AWS Marketplace ISV)</p> <p>AWS Pengguna Mitra Saluran</p>
Otorisasi Penjualan Kembali	<p>AWS Marketplace Administrator? -> Tersedia</p> <p>AWS Marketplace Pengguna (AWS Marketplace ISV)</p> <p>AWS Pengguna Mitra Saluran</p>
Otorisasi Penjualan Kembali Bersama	<p>AWS Marketplace Administrator? -> Tersedia</p> <p>AWS Pengguna Mitra Saluran</p>
Log sinkronisasi Marketplace	<p>AWS Marketplace Administrator</p> <p>AWS Marketplace Pengguna (AWS Marketplace ISV)</p> <p>AWS Pengguna Mitra Saluran</p>
Perjanjian	<p>AWS Marketplace Pengguna (AWS Marketplace ISV)</p> <p>AWS Pengguna Mitra Saluran</p>

Tab aplikasi konektor	Set izin
AWS Marketplace Pemberitahuan	Administrator Bisnis APN Pengguna Bisnis APN AWS Marketplace Administrator AWS Marketplace Pengguna (AWS Marketplace ISV) AWS Pengguna Mitra Saluran
Pemetaan Lapangan	Administrator Bisnis APN? Pengguna Integrasi APN?
Dimensi Penawaran	AWS Marketplace Administrator? AWS Marketplace Pengguna (AWS Marketplace ISV) AWS Pengguna Mitra Saluran
Jadwal Pembayaran	AWS Marketplace Administrator? AWS Marketplace Pengguna (AWS Marketplace ISV) AWS Pengguna Mitra Saluran
Dimensi Produk	AWS Marketplace Administrator? AWS Marketplace Pengguna (AWS Marketplace ISV)
Log	Administrator Bisnis APN Pengguna Bisnis APN

Menggunakan konektor CRM di Salesforce

Topik berikut menjelaskan cara menggunakan Salesforce dan konektor CRM untuk mengelola keterlibatan pelanggan, dan bagaimana mengelola AWS Marketplace aktivitas seperti penawaran pribadi dan otorisasi penjualan kembali. Topik mengasumsikan bahwa Anda telah mengonfigurasi konektor untuk AWS Partner Central dan AWS Marketplace.

Topik

- [Mengelola peluang ACE](#)
- [Mengelola peluang dalam integrasi API Pusat Mitra](#)
- [Mengelola peluang dalam CRM dengan integrasi Amazon S3](#)
- [Mengelola AWS Marketplace kegiatan](#)

Mengelola peluang ACE

Topik berikut menjelaskan cara menggunakan konektor AWS Partner CRM untuk mengelola peluang ACE.

Topik

- [Menciptakan peluang yang berasal dari mitra](#)
- [Melihat catatan peluang](#)
- [Memperbarui tahap peluang](#)
- [Mengkloning Peluang](#)

Menciptakan peluang yang berasal dari mitra

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara membuat peluang yang berasal dari mitra.

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai pengguna penjualan.
2. Pilih Peluncur aplikasi, lalu cari dan pilih konektor CRM AWS Mitra.
3. Buka tab Peluang ACE.
4. Pilih Baru.
5. Isi kolom. Pastikan Anda menyelesaikan semua bidang yang diperlukan.

6. Pilih Simpan.
7. Saat siap, pada halaman catatan peluang, pilih Bagikan dengan AWS untuk mengirim kesempatan ke AWS.

Melihat catatan peluang

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara melihat catatan peluang di aplikasi konektor CRM.

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai pengguna penjualan.
2. Dari peluncur Aplikasi, cari dan pilih konektor CRM AWS Mitra.
3. Buka tab Peluang ACE.
4. Lihat peluang dengan memilih Nama Peluang ACE.

Memperbarui tahap peluang

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara memperbarui tahap peluang.

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai pengguna penjualan.
2. Pilih Peluncur aplikasi, lalu cari dan pilih konektor CRM AWS Mitra.
3. Pada tab Peluang ACE, buka catatan peluang.
4. Lakukan salah satu tindakan berikut:

Di jalur panggung, pilih tahap yang diperlukan.

—ATAU—

Di bidang Panggung, masukkan tahap yang diperlukan.

—ATAU—

Pilih Tandai Panggung sebagai Lengkap.

5. Pilih Simpan.

Mengkloning Peluang

Kloning memungkinkan Anda menciptakan peluang baru yang berisi detail dari peluang yang ada. Langkah-langkah berikut menjelaskan caranya.

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai pengguna penjualan.
2. Pilih Peluncur aplikasi, lalu cari dan pilih konektor CRM AWS Mitra.
3. Pada tab Peluang ACE, buka catatan peluang.
4. Pilih tombol Clone.
5. Hapus nilai pengenalan unik APN CRM, dan perbarui bidang lainnya sesuai kebutuhan.
6. Pilih Simpan.

Mengelola peluang dalam integrasi API Pusat Mitra

Topik berikut menjelaskan cara menyelesaikan tugas khusus khusus untuk integrasi API Pusat Mitra.

Topik

- [Menerima atau menolak peluang AWS yang berasal](#)
- [Menetapkan kesempatan untuk pengguna lain](#)
- [Mengasosiasikan atau memisahkan peluang](#)
- [Menerima banyak peluang](#)
- [Menetapkan banyak peluang](#)

Menerima atau menolak peluang AWS yang berasal

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara menerima atau menolak peluang yang berasal dari AWS Penjualan.

1. Buka catatan peluang.
2. Pilih tombol Status Persetujuan.
3. Di bidang status penerimaan Mitra. Pilih Diterima atau Ditolak.

Jika Anda memilih ditolak, buka daftar alasan penolakan dan pilih alasan.

4. Pilih Simpan.

Menetapkan kesempatan untuk pengguna lain

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara menetapkan peluang kepada pengguna lain di akun Partner Central Anda.

⚠ Important

Anda hanya dapat menetapkan peluang AWS-originated setelah diterima.

1. Buka catatan peluang.
2. Pilih tombol Tetapkan.
3. Dalam kotak dialog Tetapkan peluang, lengkapi semua bidang.
4. Pilih Simpan.

Mengasosiasikan atau memisahkan peluang

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara mengaitkan dan memisahkan peluang dari Solusi Mitra, AWS produk, atau AWS Marketplace penawaran. Anda dapat mengaitkan dan memisahkan peluang kapan saja selama siklus hidup peluang.

Untuk mengasosiasikan kesempatan

1. Buka catatan peluang.
2. Pilih tombol Associate atau Disassociate.
3. Di kotak dialog Associate atau Disassociate Opportunity, pilih Solusi yang diperlukan, AWS produk, AWS Marketplace penawaran, atau masukkan nilai di bawah Lainnya
4. Pilih Simpan.

Untuk memisahkan peluang

1. Buka catatan peluang.
2. Pilih tombol Associate atau Disassociate.
3. Pilih X di samping Solusi, AWS produk, atau AWS Marketplace penawaran yang ingin Anda hapus.
4. Pilih Simpan.

Menerima banyak peluang

Anda dapat menerima beberapa peluang AWS yang berasal secara bersamaan menggunakan fungsionalitas penerimaan massal. Fitur ini merampingkan proses menerima peluang, mengurangi upaya manual.

1. Di Konektor CRM AWS Mitra, buka tab Peluang ACE.
2. Pilih peluang yang ingin Anda terima dengan mencentang kotak di kolom pertama.
3. Pilih tombol Terima Peluang di kanan atas. Jika tombol tidak terlihat, pilih panah bawah dan kemudian pilih Terima Peluang.
4. Pada halaman Terima Peluang, hanya peluang yang belum diterima yang akan dipilih.
5. Konfirmasikan peluang yang dipilih, lalu pilih Terima Peluang.
6. Layar berikutnya akan menampilkan kemajuan pekerjaan Terima Peluang.
7. Setelah selesai, layar Terima Peluang akan menampilkan jumlah item yang diproses dan kesalahan apa pun.
8. Pilih Tutup untuk kembali ke tab Peluang ACE.

Menetapkan banyak peluang

Anda dapat menetapkan beberapa peluang kepada pengguna lain di akun Pusat Mitra Anda secara bersamaan menggunakan fungsionalitas penetapan massal. Fitur ini merampingkan proses penetapan peluang, mengurangi upaya manual.

Important

Sebelum memberikan peluang kepada pengguna, peluang harus dibagikan AWS. Peluang yang tidak dibagikan AWS akan gagal diproses atau tidak dicentang selama wizard penetapan.

1. Di Konektor CRM AWS Mitra, buka tab Peluang ACE.
2. Pilih peluang yang ingin Anda tetapkan dengan mencentang kotak di kolom pertama.
3. Pilih tombol Tetapkan Peluang di kanan atas. Jika tombol tidak terlihat, pilih panah bawah dan kemudian pilih Tetapkan Peluang.
4. Pada halaman Tetapkan Peluang, masukkan bidang yang diperlukan: Nama depan, Nama belakang, Email, dan Judul bisnis.

5. Di bawah Peluang Terpilih, hanya peluang yang dibagikan yang AWS akan dipilih. Setiap peluang yang tidak dibagikan AWS akan dibatalkan.
6. Konfirmasikan peluang yang dipilih, lalu pilih Tetapkan Peluang yang Dipilih.
7. Layar berikutnya akan menampilkan kemajuan pekerjaan Tetapkan Peluang.
8. Setelah selesai, Tetapkan Peluang layar akan menampilkan jumlah item yang diproses dan kesalahan apa pun.
9. Pilih Tutup untuk kembali ke tab Peluang ACE.

Mengelola peluang dalam CRM dengan integrasi Amazon S3

Topik berikut menjelaskan cara menggunakan konektor CRM dengan CRM dengan integrasi Amazon S3.

Topik

- [Mengimpor solusi ke Salesforce](#)
- [Menerima atau menolak peluang AWS yang berasal](#)
- [Menyinkronkan peluang dan data prospek](#)
- [Menautkan penawaran AWS Marketplace pribadi ke peluang ACE](#)
- [Melihat catatan detail log sinkronisasi untuk peluang ACE](#)

Mengimpor solusi ke Salesforce

Solusi Mitra adalah produk perangkat lunak atau praktik konsultasi yang dibuat dan disampaikan oleh AWS Mitra. Mereka dirancang untuk membantu pelanggan memecahkan tantangan bisnis tertentu atau mencapai tujuan tertentu menggunakan AWS layanan. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Membuat solusi](#) di Panduan Pembangunan Pusat Mitra AWS.

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara mengimpor solusi Partner Central ke Salesforce. Anda kemudian dapat mengaitkan solusi dengan peluang.

Untuk mengimpor solusi

1. Masuk ke Salesforce sebagai pengguna penjualan.
2. Pilih Peluncur aplikasi, lalu cari dan pilih konektor CRM AWS Mitra.
3. Buka tab Penawaran Solusi.

4. Pilih tombol Refresh Solutions.
5. Pilih Lanjutkan untuk mengonfirmasi bahwa Anda ingin mengimpor solusi dari Partner Central.

Menerima atau menolak peluang AWS yang berasal

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara menerima atau menolak peluang dalam integrasi APN Amazon S3.

1. Buka catatan peluang.
2. Buka daftar status penerimaan Mitra dan pilih Diterima atau Ditolak.

Jika Anda memilih Ditolak, buka daftar alasan Penolakan dan pilih alasan.

3. Pilih Simpan.

Menyinkronkan peluang dan data prospek

Untuk menyinkronkan peluang atau prospek dengan APN, Anda harus menyetel bidang Sync with Partner Central ke True. Bidang tambahan untuk integrasi termasuk Tanggal Sinkronisasi APN Terakhir dan Memenuhi Syarat untuk Disinkronkan dengan bidang APN. Peluang standar dan prospek termasuk bidang-bidang tersebut. Namun, Anda mengatur harus membuat dan memetakan bidang untuk objek yang sesuai jika objek sumber diatur ke kustom.

- Sinkronkan dengan Pusat Mitra - Termasuk dalam aplikasi untuk peluang dan prospek standar. Jika Anda memilih untuk memetakan ke objek kustom, Anda harus membuat dan memetakan bidang ini sebagai boolean.
- Tanggal Sinkronisasi Terakhir dengan APN — Menunjukkan terakhir kali rekaman berhasil dikirim ke APN atau diterima dari APN. Bidang ini diatur secara otomatis ketika catatan berhasil dikirim ke APN atau pembaruan diterima dari APN.
- Memenuhi Syarat untuk Disinkronkan dengan APN — Kolom rumus yang menentukan apakah catatan ditargetkan untuk dikirim ke APN di pekerjaan terjadwal berikutnya. Dihitung berdasarkan apakah catatan diubah sejak terakhir kali jadwal keluar berjalan, dan diperbarui oleh pengguna selain pengguna integrasi yang ditunjuk untuk organisasi AWS Mitra.

Menautkan penawaran AWS Marketplace pribadi ke peluang ACE

Anda dapat menautkan penawaran pribadi langsung dari halaman catatan peluang ACE yang AWS dikirimkan di Salesforce.

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda.
2. Di Peluncur Aplikasi, pilih konektor CRM AWS Mitra.
3. Pilih tab Peluang ACE.
4. Pilih catatan peluang ACE.
5. Pilih Tautan Penawaran Pribadi.
6. Di Offer ID Look Up, pilih penawaran pribadi.
7. Pilih Simpan.

Melihat catatan detail log sinkronisasi untuk peluang ACE

Anda dapat melihat detail log sinkronisasi untuk peluang ACE yang AWS dikirimkan di bagian Terkait dari catatan peluang ACE.

Note

Langkah-langkah ini hanya berlaku untuk objek peluang ACE yang AWS dikirim. Jika Anda memetakan ke objek standar atau kustom di organisasi Salesforce, Anda dapat melihat detail log sinkronisasi di bagian Log Sinkronisasi ACE.

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda.
2. Di Peluncur Aplikasi, pilih konektor CRM AWS Mitra.
3. Di bagian Peluang ACE, pilih catatan peluang ACE.
4. Bagian Terkait menampilkan detail, termasuk Nama Log Sinkronisasi, Status, Pesan Kesalahan, dan Tanggal Dibuat.

Mengelola AWS Marketplace kegiatan

Topik berikut menjelaskan cara menggunakan konektor CRM untuk mengelola AWS Marketplace aktivitas dari dalam Salesforce.

Topik

- [Sinkronisasi Salesforce dengan produk Anda AWS Marketplace](#)
- [Mengelola penawaran pribadi](#)
- [Mengelola AWS Marketplace perjanjian](#)
- [Mengelola AWS Marketplace otorisasi penjualan kembali](#)

Sinkronisasi Salesforce dengan produk Anda AWS Marketplace

Sebelum Anda dapat bekerja dengan AWS Marketplace produk, Anda harus terlebih dahulu menyinkronkannya dengan Salesforce. Sinkronisasi memastikan bahwa Anda memiliki detail produk terbaru.

Untuk menyinkronkan

1. Masuk ke Salesforce sebagai administrator sistem.
2. Pilih Peluncur aplikasi, lalu cari dan pilih konektor CRM AWS Mitra.
3. Pilih tab Produk, lalu pilih Refresh Products.
4. Untuk prompt Apakah Anda ingin menarik daftar produk dari AWS Marketplace, pilih Lanjutkan.

Saat proses sinkronisasi selesai, Anda dapat menggunakan aplikasi konektor untuk membuat dan mengelola Penawaran Pribadi dan Otorisasi Penjualan Kembali. Bagian berikut menjelaskan caranya.

Mengelola penawaran pribadi

Topik berikut menjelaskan cara menggunakan Salesforce untuk membuat dan mengelola penawaran pribadi untuk produk Anda AWS Marketplace . Topik meliputi membuat, memodifikasi, dan melacak penawaran pribadi, membuat jadwal pembayaran yang fleksibel, membuat perjanjian masa depan, dan mengelola seluruh siklus hidup penawaran pribadi Anda.

Topik

- [Mengakses penawaran pribadi Anda](#)
- [Membuat penawaran pribadi](#)

Mengakses penawaran pribadi Anda

Untuk membuat dan mengelola penawaran AWS Marketplace pribadi dari dalam Salesforce, Anda menggunakan tab penawaran pribadi di konektor CRM AWS Mitra. Langkah-langkah berikut menjelaskan cara memulai tab.

1. Masuk ke organisasi Salesforce sebagai AWS Marketplace pengguna.
2. Dari peluncur Aplikasi, cari dan pilih konektor CRM AWS Mitra.
3. Pilih tab Penawaran Pribadi.

Membuat penawaran pribadi

Topik berikut menjelaskan cara membuat penawaran AWS Marketplace pribadi dari dalam Salesforce. Perluas setiap bagian untuk mempelajari lebih lanjut.

Langkah-langkah untuk membuat penawaran pribadi

Note

Saat membuat penawaran pribadi, bidang dinamis muncul berdasarkan produk yang Anda pilih, dan pada pilihan Anda saat Anda bergerak melalui proses pembuatan.

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara membuat penawaran pribadi. Anda harus menyelesaikan [Bidang wajib untuk penawaran pribadi](#). Secara opsional, Anda dapat membuat jadwal pembayaran yang fleksibel dan perjanjian bertanggung di masa depan, tergantung pada jenis produk yang dipilih. Selain itu, Anda dapat menyimpan penawaran sebagai draf, atau mempublikasikannya ke akun pembeli.

1. Pada tab Penawaran Pribadi, pilih Baru.
2. Pada halaman Buat Penawaran, minimal, lengkapi yang [Bidang wajib untuk penawaran pribadi](#) tercantum di bagian berikutnya.
3. Lakukan beberapa atau semua hal berikut:
 - Untuk membuat jadwal pembayaran yang fleksibel
 1. Di bagian Produk dan Pembeli, pilih Aktifkan unit tetap dan izinkan pembeli membayar produk ini dengan mencil.

2. Konfigurasi pembayaran di bagian Jadwal Pembayaran.
 - Untuk membuat perjanjian bertanggal masa depan
 1. Di bagian Panjang Layanan, pilih Penawaran baru yang dimulai di masa depan.
 2. Masukkan tanggal mulai Layanan dan tanggal akhir Layanan (jika diperlukan).
4. Pilih Buat Penawaran untuk mempublikasikan penawaran kepada pembeli.

—ATAU—

Pilih Simpan sebagai draf untuk menyimpan penawaran sebagai draf untuk diselesaikan nanti tanpa melepaskannya ke pembeli.

Bidang wajib untuk penawaran pribadi

Untuk membuat penawaran AWS Marketplace pribadi, Anda harus melengkapi bidang dalam daftar berikut, termasuk opsi apa pun.

Produk dan pembeli

ISV — Diri

Produk — Pilih dari daftar produk yang disinkronkan melalui konektor.

Akun pembeli — Masukkan akun uji penjual Anda sendiri untuk memvalidasi integrasi.

Detail penawaran

Nama penawaran - Masukkan nama khusus.

Deskripsi penawaran — Masukkan deskripsi penawaran khusus.

Panjang layanan atau durasi kontrak

Pilih Penawaran baru lalu pilih layanan yang dipinjamkan, seperti 12 bulan.

Menawarkan dimensi

Pilih jenis hak yang ingin Anda tawarkan.

Tambahkan tarif penawaran ke atau perbarui tarif yang ada dari dimensi yang Anda pilih.

Untuk mengirimkan penawaran di mana salah satu tarif dimensi ditetapkan pada \$0, pilih Saya ingin mengaktifkan harga nol dolar.

Perjanjian Lisensi Pengguna Akhir (EULA)

Pilih Kontrak Standar untuk AWS Marketplace atau EULA Kustom.

Jika Anda memilih EULA Kustom, Anda harus mengonfigurasi bucket Amazon S3 untuk menyimpan EULA kustom saat Anda memasukkan akun penjual. AWS Untuk informasi selengkapnya, lihat [Membuat bucket Amazon S3 pertama Anda](#) di Panduan Pengguna Layanan Penyimpanan Sederhana Amazon.

Perpanjangan

Untuk Apakah penawaran ini dimaksudkan untuk memperbarui langganan berbayar yang sudah ada dengan pelanggan yang sudah ada untuk produk dasar yang sama? , pilih Ya atau Tidak.

Informasi kedaluwarsa

Masukkan tanggal kedaluwarsa penawaran. Untuk produk jenis langganan, masukkan tanggal akhir langganan.

Melihat dan menyegarkan status penawaran

1. Buka tab Penawaran Pribadi.
2. Dari daftar Penawaran Pribadi, pilih Nama Penawaran Pribadi.
3. Pilih Segarkan Status Penawaran. Status penawaran muncul di bagian bawah halaman. Nilai yang tersedia: MEMPERSIAPKAN, MENERAPKAN, BERHASIL, atau GAGAL.

Note

Status dapat memakan waktu hingga dua jam untuk berubah menjadi SUKSES.

Memodifikasi tanggal kedaluwarsa penawaran

1. Buka tab Penawaran Pribadi.
2. Dari daftar Penawaran Pribadi, pilih Nama Penawaran Pribadi.
3. Pilih Ubah kedaluwarsa/validitas.
4. Pilih tanggal kedaluwarsa Penawaran baru.
5. Pilih Ubah kedaluwarsa/validitas untuk menyimpan pilihan Anda.

Memodifikasi tanggal kedaluwarsa penawaran pribadi

Setelah Anda membatalkan penawaran pribadi, tidak ada pelanggan baru yang dapat berlangganan. Pelanggan dengan langganan yang ada akan tetap berlangganan sampai persyaratan penawaran mereka berakhir.

1. Buka tab Penawaran Pribadi.
2. Dari daftar Penawaran Pribadi, pilih Nama Penawaran Pribadi.
3. Pilih Batalkan Penawaran, lalu pilih Batalkan penawaran lagi untuk mengonfirmasi pembatalan.

Menyalin URL penawaran pribadi

1. Buka tab Penawaran Pribadi.
2. Dari daftar Penawaran Pribadi, pilih Nama Penawaran Pribadi.
3. Temukan bagian Status penawaran di bagian bawah halaman.
4. Pilih Salin URL.

Mengkloning penawaran pribadi

Mengkloning penawaran pribadi menciptakan penawaran baru yang berisi data dari penawaran kloning. Jika Anda mengaktifkan pengaturan Tambahkan akun penjual ke daftar pembeli konektor, konektor secara otomatis memasukkan nomor akun AWS penjual dalam daftar Akun Pembeli. Ini membantu penjual merujuk pada penawaran pribadi dari perspektif pembeli.

1. Buka tab Penawaran Pribadi.
2. Dari daftar Penawaran Pribadi, pilih Nama Penawaran Pribadi.
3. Pilih Penawaran Klon.
4. Edit bagian Detail Penawaran dari penawaran kloning seperlunya.
5. Jika perlu, unggah ulang EULA.
6. Pilih Buat penawaran.

Menggunakan utilitas FPS untuk mengisi jadwal pembayaran

Saat membuat penawaran AWS Marketplace pribadi, gunakan utilitas FPS untuk mengisi jadwal pembayaran dengan biaya tetap dan kesenjangan pembayaran yang sama.

Untuk menggunakan FPS

1. Pada tab Jadwal Pembayaran, pilih Ya untuk membuat jadwal pembayaran dengan biaya tetap dan kesenjangan pembayaran yang sama.
2. Pilih Frekuensi Pembayaran 15, 30, 90. atau 365 hari.
3. Pilih Opsi Sisa. Untuk menempatkan sisa pembayaran yang tidak merata pada pembayaran pertama, pilih Frontload. Untuk menempatkan sisanya pada pembayaran terakhir, pilih Backend.
4. Untuk Opsi Kalender, untuk mengonfigurasi frekuensi pembayaran untuk menyertakan hari akhir pekan, pilih Hari Kalender. Untuk tidak menyertakan hari akhir pekan, pilih Hari Kerja.
5. Masukkan jumlah pembayaran (jumlah semua pembayaran), tanggal mulai pembayaran (pembayaran pertama), dan perkiraan tanggal akhir pembayaran.
6. Pilih Hasilkan Jadwal.
7. Tinjau dan edit jumlah pembayaran dan tanggal faktur sesuai kebutuhan.

Mengelola AWS Marketplace perjanjian

Topik berikut menjelaskan bagaimana AWS penjual dan Mitra Saluran dapat menggunakan konektor CRM untuk mengakses perjanjian dan melihat detail perjanjian.

Topik

-

Sebagai praktik terbaik, segarkan daftar perjanjian Anda sebelum Anda mengambil tindakan lain.

Untuk menyegarkan perjanjian

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai AWS Marketplace pengguna.
2. Pilih Peluncur Aplikasi, lalu cari dan pilih konektor CRM AWS Mitra.
3. Pilih tab Perjanjian.
4. Pilih Segarkan Perjanjian.
5. Di kotak dialog Segarkan Perjanjian, pilih Lanjutkan.

Sistem menyinkronkan perjanjian untuk semua penawaran pribadi dan menampilkannya di tab Perjanjian.

Membuat penawaran berbasis perjanjian

AWS Marketplace Penjual dan Mitra Saluran dapat membuat penawaran berbasis perjanjian, kemudian menggunakannya untuk menghasilkan penawaran pribadi baru berdasarkan perjanjian yang ada. Penawaran berdasarkan perjanjian tunduk pada batasan tertentu. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Mengubah perjanjian di AWS Marketplace](#) dalam Panduan AWS Marketplace Pengguna.

Note

Sebagai praktik terbaik, segarkan data di tab otorisasi penjualan kembali bersama sebelum membuat penawaran berbasis perjanjian.

Untuk membuat penawaran berbasis perjanjian

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai AWS Marketplace pengguna.
2. Dari Peluncur Aplikasi, cari dan pilih konektor CRM AWS Mitra.
3. Pilih tab Perjanjian.
4. Dalam daftar Perjanjian, pilih nama perjanjian.
5. Pilih Buat Penawaran Berbasis Perjanjian.
6. Pada formulir Buat Penawaran, lengkapi kolom yang diperlukan.
7. Pilih Buat penawaran.

Mengelola AWS Marketplace otorisasi penjualan kembali

Sebagai ISV, Anda dapat memberi wewenang kepada Mitra AWS Saluran untuk menjual kembali produk Anda dengan membuat otorisasi penjualan kembali langsung di dalam Salesforce menggunakan Konektor CRM Mitra. AWS Konektor memungkinkan Anda menentukan tarif tetap per dimensi produk, yang menciptakan harga grosir untuk Mitra AWS Saluran. Mitra Saluran kemudian dapat menandai harga grosir saat membuat penawaran pribadi untuk pembeli. Konektor memungkinkan Anda mengelola seluruh siklus hidup otorisasi penjualan kembali, mulai dari pembuatan dan modifikasi hingga penonaktifan dan kloning, sehingga Anda dapat menangani semua aspek hubungan mitra saluran tanpa meninggalkan Salesforce.

Topik

- [Menggunakan tab otorisasi Penjualan Kembali](#)

- [Membuat AWS Marketplace otorisasi penjualan kembali](#)
- [Bidang yang diperlukan untuk otorisasi penjualan kembali](#)
- [Menonaktifkan otorisasi penjualan kembali](#)
- [Otorisasi penjualan kembali kloning](#)
- [Melihat dan menyegarkan status otorisasi penjualan kembali](#)


Menggunakan tab otorisasi Penjualan Kembali

Anda menggunakan tab otorisasi Penjualan Kembali di konektor CRM AWS Mitra untuk membuat dan mengelola otorisasi penjualan kembali.

Untuk memulai tab

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai AWS Marketplace pengguna.
2. Pilih Peluncur aplikasi, lalu cari dan pilih konektor CRM AWS Mitra.
3. Pilih tab Otorisasi penjualan kembali.

Membuat AWS Marketplace otorisasi penjualan kembali

 Note

Saat membuat otorisasi penjualan kembali, bidang dinamis akan muncul berdasarkan produk yang Anda pilih, dan pilihan yang Anda buat selama proses pembuatan.

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara membuat otorisasi AWS Marketplace penjualan kembali. Anda memiliki opsi untuk membuat jadwal pembayaran yang fleksibel dan perjanjian bertanggal masa depan berdasarkan jenis produk yang dipilih. Anda dapat membuat otorisasi penjualan kembali dan mempublikasikannya ke mitra saluran, atau menyimpan otorisasi sebagai draf tanpa merilisnya.

1. Pada tab Resale Authorizations, pilih New.
2. Pada halaman Create a Resale Authorization, lengkapi kolom yang diperlukan.
3. (Opsional) Buat jadwal pembayaran yang fleksibel
 - a. Di bagian Produk dan Pembeli, pilih Aktifkan unit tetap dan izinkan pembeli membayar produk ini dengan mencil.

- b. Konfigurasi pembayaran di bagian Jadwal Pembayaran.
4. Pilih Buat otorisasi penjualan kembali untuk mempublikasikan penawaran ke mitra saluran.

—ATAU—

Pilih Simpan sebagai draf untuk menyelesaikan penawaran nanti tanpa merilisnya ke mitra saluran.

Bidang yang diperlukan untuk otorisasi penjualan kembali

Anda harus menyelesaikan bidang berikut dan opsi apa pun seperti yang tercantum di sini.

Produk dan pembeli

Produk - Pilih dari daftar produk yang tersedia yang disinkronkan melalui konektor CRM.

Akun Pembeli

Daftar akun pembeli target yang dipisahkan koma untuk penawaran.

Rincian Otorisasi Penjualan Kembali

Nama Otorisasi Penjualan Kembali - Masukkan nama

Deskripsi — Masukkan deskripsi (dapat dilihat oleh Mitra AWS Saluran)

Akun Reseller — Masukkan 12 digit nomor AWS rekening reseller.

Nama Otorisasi Penjualan Kembali

Masukkan nama.

Deskripsi

Masukkan deskripsi (dapat dilihat oleh Mitra AWS Saluran).

Akun Pengecer

Masukkan nomor AWS akun 12 digit pengecer.

Durasi kontrak (jika berlaku)

Standar

Durasi Kustom - Saat Anda memilih opsi ini, masukkan Panjang Layanan Kustom.

Harga produk (jika berlaku)

- Pilihannya termasuk model Penggunaan atau model Kontrak.
- Untuk model Kontrak, Anda dapat mengaktifkan FPS di bagian Pembeli dan Produk.

Ketentuan hukum

- Pilih Kontrak Standar untuk AWS Marketplace atau EULA Kustom untuk Perjanjian Lisensi Pengguna Akhir untuk pembeli.
- Secara opsional, pilih Kontrak Reseller untuk AWS Marketplace atau Kontrak Kustom untuk Perjanjian Reseller.
- Untuk Custom EULA (Buyer) dan Custom Contract (Reseller), pastikan Anda telah mengonfigurasi bucket Amazon Simple Storage Service untuk akun penjual untuk menyimpan EULA kustom.

Dimensi produk

Tambahkan atau perbarui tarif penawaran dan unit ke dimensi yang dipilih.

Pilih Saya ingin mengaktifkan harga nol dolar untuk membuat otorisasi penjualan kembali di mana salah satu tarif dimensi ditetapkan ke \$0.

Durasi Otorisasi Penjualan Kembali

Pilih Jenis Durasi dan berikan detail untuk Tanggal Kedaluwarsa Otorisasi Penjualan Kembali sesuai kebutuhan.

Perpanjangan

Untuk Apakah penawaran ini dimaksudkan untuk memperbarui langganan berbayar yang sudah ada dengan pelanggan yang sudah ada untuk produk dasar yang sama? , pilih Ya atau Tidak, dan masukkan detail yang diperlukan.

Menonaktifkan otorisasi penjualan kembali

1. Pada tab Resale Authorizations, pilih New
2. Di bawah Nama Otorisasi Penjualan Kembali, pilih nama otorisasi yang ingin Anda nonaktifkan.
3. Pilih Nonaktifkan Otorisasi Penjualan Kembali.
4. Pilih Segarkan Status Otorisasi Penjualan Kembali.

Status otorisasi berubah menjadi Restricted ketika penonaktifan berhasil.

Otorisasi penjualan kembali kloning

Anda mengkloning otorisasi penjualan kembali ketika Anda perlu mengubah detail otorisasi yang ada. Misalnya, Anda mengkloning otorisasi saat Anda perlu memberikan EULA yang berbeda kepada mitra.

Untuk mengkloning otorisasi penjualan kembali

1. Dari tab Resale Authorizations, pilih New
2. Dari daftar otorisasi penjualan kembali, pilih Nama Otorisasi Penjualan Kembali.
3. Pilih Otorisasi Penjualan Kembali Klon
4. Tinjau dan edit bagian Detail Otorisasi Penjualan Kembali dari otorisasi kloning. Jika Anda menggunakan EULA khusus atau kontrak khusus (perjanjian pengecuer) dalam otorisasi kloning, Anda harus mengunggah ulang persyaratan hukum.
5. Pilih Buat Otorisasi Penjualan Kembali.

Melihat dan menyegarkan status otorisasi penjualan kembali

1. Pada tab Resale Authorizations, pilih New
2. Dari daftar Otorisasi Penjualan Kembali, pilih Nama Otorisasi Penjualan Kembali.
3. Pilih Segarkan Status Otorisasi Penjualan Kembali.
4. Pilih Lanjutkan.
5. Ulangi langkah 5 dan 6 hingga status otorisasi penjualan kembali berubah menjadi SUKSES.

Biarkan 30 detik sebelum memilih tombol Refresh Resale Authorization Status lagi. Ini memastikan bahwa setiap permintaan penyegaran diproses sepenuhnya dan mempertahankan integritas data dengan mencegah duplikasi rekaman potensial.

Menggunakan CRM sebelumnya dengan integrasi Amazon S3

Important

AWS Partner Central berhenti menerima permintaan baru untuk jenis integrasi ini pada tahun 2024. Bagian ini hanya berlaku untuk mitra yang menggunakan Amazon S3.

Untuk memulai integrasi CRM kustom baru, lihat [AWS Partner Central API Reference](#).

Topik

- [Memutakhirkan dari CRM dengan integrasi Amazon S3 ke API Pusat Mitra](#)
- [Mengkonfigurasi konektor untuk CRM dengan integrasi Amazon S3](#)
- [Sumber daya integrasi](#)
- [Berbagi memimpin](#)
- [Berbagi kesempatan](#)
- [Pemetaan lapangan](#)
- [Membuat jadwal sinkronisasi](#)
- [Praktik terbaik](#)
- [Kuota](#)
- [Riwayat versi](#)
- [FAQs](#)

Memutakhirkan dari CRM dengan integrasi Amazon S3 ke API Pusat Mitra

Note

Topik di bagian ini mengasumsikan Anda telah menyelesaikan prasyarat untuk integrasi AWS Partner Central, integrasi AWS Marketplace, atau keduanya. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Prasyarat integrasi](#) dan [Memulai](#) sebelumnya dalam panduan ini.

Langkah-langkah di bagian berikut menjelaskan cara meningkatkan dari CRM sebelumnya dengan integrasi Amazon S3 ke AWS Partner Central API. Upgrade menghilangkan kebutuhan untuk beberapa persyaratan ACE, seperti kebutuhan untuk pengguna integrasi, dan kebutuhan untuk mengatur jadwal sinkronisasi.

Topik

- [Tingkatkan fitur](#)
- [Siapkan kredensial bernama](#)
- [Tambahkan tombol Status Persetujuan ke halaman Rekaman Petir Peluang](#)
- [Tambahkan tombol yang tersisa](#)
- [Segarkan tab Penawaran Solusi](#)

Tingkatkan fitur

Upgrade menyediakan fitur-fitur berikut:

- Anda tidak lagi memerlukan izin pengguna integrasi ACE yang disetel di Salesforce.
- Anda tidak perlu lagi membuat jadwal untuk peluang ACE di Salesforce.
- Partner Central API juga menyediakan serangkaian tombol yang memungkinkan tindakan berikut pada halaman Rekaman Petir Peluang Anda:
 - Status Persetujuan — Terima atau tolak Peluang yang AWS Dirujuk.

Note

Tombol ini menggantikan daftar Status Penerimaan Mitra. Anda harus menggunakan tombol untuk menerima peluang AWS-originated.

- Bagikan dengan AWS - Buat dan perbarui peluang.
- Associate atau Disassociate — Mengaitkan atau memisahkan peluang dengan Solusi Mitra, AWS produk, dan AWS Marketplace penawaran sepanjang siklus hidup peluang.
- Tetapkan - Tetapkan kembali peluang ke pengguna lain di akun Partner Central Anda.

Anda menambahkan tombol setelah Anda mengatur kredensi bernama. Topik berikut menjelaskan cara menyelesaikan tugas-tugas tersebut.

Siapkan kredensial bernama

Untuk memutakhirkan ke API Pusat Mitra, Anda terlebih dahulu menyiapkan kredensi bernama. Konektor CRM menggunakan kredensi organisasi Salesforce Anda untuk mengautentikasi dengan Partner Central.

Untuk mengatur kredensial

1. Masuk ke Salesforce sebagai administrator sistem.
2. Di bawah Kredensial bernama, pilih Baru lebih awal.
3. Dalam bentuk kredensial baru bernama, masukkan nilai dari tabel berikut.

Bidang	Nilai
Label	AWS API Pusat Mitra
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
Jenis identitas	Dinamakan Principal
Protokol otentikasi	AWS versi tanda tangan 4
AWS ID kunci akses	Cloud-Ops menyediakan ID selama langkah-langkah prasyarat
AWS kunci akses rahasia	Cloud-Ops menyediakan kunci akses selama langkah-langkah prasyarat
Wilayah AWS	us-east-1
AWS layanan	penjualan mitra-pusat
Hasilkan header otorisasi	memeriksa
Izinkan bidang gabungan di header HTTP	memeriksa
Izinkan bidang gabungan di badan HTTP	tidak dicentang

- Pilih Simpan.
- Kembali ke halaman Pengaturan AWS terpandu. Di bagian Detail otentikasi, pilih Tinjau dan konfirmasi kredensialnya.

Tambahkan tombol Status Persetujuan ke halaman Rekaman Petir Peluang

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara menambahkan tombol Status Persetujuan ke halaman Rekaman Petir Opporuntiy Anda. Tombol ini memungkinkan Anda untuk melihat status peluang Anda saat mereka melalui proses persetujuan.

Untuk menambahkan tombol

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai administrator sistem.
2. Arahkan ke halaman Opportunity Lightning Record.
3. Pilih panel yang disorot untuk membuka panel properti.
4. Pilih Upgrade sekarang.
5. Pilih Migrasikan tindakan yang ada, lalu pilih tata letak halaman tempat Anda ingin memutakhirkan tindakan.

—ATAU—

Mulai dari awal dan tambahkan tindakan secara manual.

6. Dari daftar Tindakan, pilih Status Persetujuan.
7. Pilih Simpan.

Note

- Anda hanya perlu menyelesaikan langkah 4 dan 5 sekali.
- Tombol status Persetujuan hanya muncul di halaman Catatan Petir Peluang untuk peluang AWS yang dirujuk.

Tambahkan tombol yang tersisa

Anda dapat menambahkan beberapa atau semua tombol yang tercantum dalam langkah-langkah berikut.

Untuk menambahkan tombol

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai administrator sistem.
2. Arahkan ke Halaman Catatan Petir Peluang.
3. Pilih panel yang disorot untuk membuka panel properti.
4. Pilih Tetapkan dari Tindakan, lalu pilih beberapa atau semua item berikut:
 - Berbagi dengan AWS
 - Associate atau Disassociate

- Tetapkan

Untuk informasi lebih lanjut tentang apa yang dilakukan setiap tombol, lihat [Tingkatkan fitur](#), sebelumnya dalam panduan ini.

5. Pilih Simpan.

Segarkan tab Penawaran Solusi

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara me-refresh data pada tab Penawaran Solusi.

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai administrator sistem.
2. Arahkan ke tab Penawaran Solusi.
3. Pilih Refresh Solutions.

Mengkonfigurasi konektor untuk CRM dengan integrasi Amazon S3

Important

Mulai tahun 2024, AWS Partner Central membuat jenis integrasi ini tidak tersedia bagi pengguna baru.

Note

Topik di bagian ini mengasumsikan Anda telah menyelesaikan prasyarat untuk integrasi AWS Partner Central, integrasi AWS Marketplace, atau keduanya. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Prasyarat integrasi](#) dan [Memulai](#) sebelumnya dalam panduan ini.

CRM yang tidak digunakan lagi dengan integrasi Amazon S3 menggunakan bucket Amazon S3 untuk mentransfer prospek dan peluang. Sebaiknya gunakan integrasi API Pusat Mitra seperti yang ditunjukkan pada bagian sebelumnya untuk membuat dan mengelola peluang. Namun, Anda dapat menggunakan konfigurasi ini jika Anda ingin menggunakan konektor untuk mengelola prospek di Salesforce.

Topik

- [Memasukkan detail otentikasi koneksi](#)
- [Memasuki pengaturan konfigurasi sistem](#)
- [Menguji koneksi](#)
- [Mengirim dan menerima peluang dan prospek](#)
- [Daftar periksa produksi](#)
- [Meningkatkan konektor AWS Partner CRM ke model data baru](#)
- [Pengujian kotak pasir dengan peluang ACE khusus dan objek utama ACE](#)
- [Menautkan penawaran AWS Marketplace pribadi ke peluang ACE](#)

Memasukkan detail otentikasi koneksi

Mitra memulai proses integrasi dengan memasukkan detail yang diperlukan untuk terhubung ke titik akhir Amazon S3 mereka. Ikuti setiap rangkaian langkah dalam urutan yang tercantum, dan selesaikan setiap set sebelum melanjutkan ke yang berikutnya.

Tugas-tugas berikut dilakukan dari tab pengaturan AWS terpandu. Untuk informasi tentang menggunakan tab, lihat [Menggunakan pengaturan terpandu](#) sebelumnya dalam panduan ini.

Untuk memasukkan detail otentikasi

1. Di Salesforce, buka tab pengaturan AWS terpandu. Untuk informasi tentang membuka tab itu, lihat [Menggunakan pengaturan terpandu](#) sebelumnya dalam panduan ini.
2. Perluas Langkah 1: detail otentikasi AWS koneksi dan pilih Mulai.
3. Pada halaman Kredensial bernama, pilih Baru lebih awal.
4. Dalam bentuk kredensi baru bernama, masukkan nilai dari tabel berikut.

Bidang	Nilai
Label	Koneksi APN API
URL	https://s3.us-west-2.amazonaws.com
Jenis identitas	Dinamakan Principal
Protokol otentikasi	AWS versi tanda tangan 4

Bidang	Nilai
AWS ID kunci akses	Cloud-Ops menyediakan ID selama langkah-langkah prasyarat
AWS kunci akses rahasia	Cloud-Ops menyediakan kunci akses selama langkah-langkah prasyarat
AWS Wilayah	us-west-2
AWS layanan	s3
Hasilkan header otorisasi	memeriksa
Izinkan bidang gabungan di header HTTP	tidak dicentang
Izinkan bidang gabungan di badan HTTP	tidak dicentang

1. Pilih Simpan.
2. Kembali ke halaman Pengaturan AWS terpandu. Di bagian Detail otentikasi, pilih Tinjau dan konfirmasi kredensialnya.
3. Biarkan halaman pengaturan AWS terpandu tetap terbuka dan lanjutkan ke langkah berikutnya.

Memasuki pengaturan konfigurasi sistem

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara memasukkan pengaturan konfigurasi sistem yang benar untuk integrasi.

1. Perluas Langkah 2: Pengaturan konfigurasi sistem dan pilih Mulai.
2. Temukan Pengaturan Konektor CRM AWS Mitra, dan pilih Kelola.
3. Pilih Baru, lalu masukkan nilai yang diperlukan dari tabel berikut.

Bidang pengaturan kustom	Tujuan
Nama	Bidang tidak digunakan, tetapi karena diperlukan, Anda dapat mengaturnya ke nilai apa pun.

Bidang pengaturan kustom	Tujuan
Nama Bucket	Nama bucket yang disediakan untuk mitra. Ini berbeda untuk lingkungan beta dan produksi.
Akun default	ID rekaman 18 digit dari akun default yang digunakan saat peluang standar digunakan sebagai objek target di Salesforce. Karena accountID diperlukan pada peluang standar, bidang akun default memungkinkan peluang masuk baru AWS dari memiliki akun default yang terikat. Ini dapat berupa catatan akun apa pun di organisasi Salesforce Anda yang dapat diakses oleh pengguna integrasi dari pengaturan berbagi.
Ukuran batch keluar	Jumlah catatan yang dikirim dalam satu muatan dari organisasi Salesforce Anda ke AWS. Ini umum untuk peluang dan prospek. Kami merekomendasikan nilai antara 1-50. Misalnya, jika Anda menetapkan ukuran batch ke 50, setiap payload peluang yang dikirim dari organisasi Anda akan AWS berisi 50 catatan peluang.
Coba lagi hitung	Jika terjadi kegagalan, nilai ini mewakili berapa kali transaksi dicoba lagi.
Coba lagi hari cutoff	Jika catatan terus gagal, nilai ini adalah jumlah hari setelah itu percobaan ulang tidak lagi dicoba.
ID Mitra	Pengidentifikasi mitra unik yang dibagikan sebagai bagian dari pemberdayaan.
Sinkronkan retensi log	Jumlah hari untuk mempertahankan log sinkronisasi.

Bidang pengaturan kustom	Tujuan
Versi	Untuk model data baru, pilih versi 2. Untuk model data sebelumnya, pilih versi 1.
Buat Akun Baru dari Akun Default	Mengaktifkan konektor untuk membuat akun baru berdasarkan akun default yang disediakan oleh mitra. Ketika Anda memilih opsi ini, ini memungkinkan pembuatan akun dinamis selama proses integrasi, memastikan bahwa peluang atau keterlibatan baru dapat dikaitkan dengan catatan akun yang sesuai bahkan ketika akun yang tepat tidak ada dalam sistem target.

4. Pilih Simpan.
5. Kembali ke halaman Pengaturan AWS terpandu. Di bagian Detail otentikasi, pilih Tinjau dan konfirmasi kredensialnya.

Menguji koneksi

Sebelum menguji koneksi, pastikan Anda menyelesaikan langkah-langkah di bagian sebelumnya.

Untuk menguji koneksi

1. Perluas Langkah 3: Uji konfigurasi untuk APN API.
2. Pilih Uji.

Jika koneksi berhasil, Anda menerima pesan konfirmasi.

Mengirim dan menerima peluang dan prospek

Anda mengirim dan menerima peluang dan prospek dengan menyinkronkannya dengan Partner Central. Untuk menyinkronkan peluang atau prospek, Anda harus mengatur bidang Sync with Partner Central ke True. Bidang kunci tambahan untuk integrasi termasuk Tanggal Sinkronisasi APN Terakhir dan bidang yang Memenuhi Syarat untuk Sinkronisasi dengan APN.

Bidang ini disertakan untuk peluang dan prospek standar. Namun, Anda harus membuat dan memetakannya untuk objek sumber kustom apa pun.

- Sinkronkan dengan Pusat Mitra - Termasuk dalam aplikasi untuk peluang dan prospek standar. Jika AWS Partner memilih untuk memetakan ke objek kustom, bidang boolean kustom harus dibuat dan dipetakan dalam pemetaan peluang dan lead, masing-masing.
- Tanggal Sinkronisasi Terakhir dengan APN — Menunjukkan terakhir kali rekaman berhasil dikirim atau diterima dari APN. Bidang ini disetel otomatis ketika catatan berhasil dikirim ke APN atau pembaruan diterima dari APN.
- Memenuhi Syarat untuk Disinkronkan dengan APN — Kolom rumus yang menentukan apakah catatan ditargetkan untuk dikirim ke APN di pekerjaan terjadwal berikutnya. Dihitung berdasarkan apakah catatan diubah sejak terakhir kali jadwal keluar berjalan, dan diperbarui oleh pengguna selain pengguna integrasi yang ditunjuk untuk AWS Partner organisasi.

Daftar periksa produksi

Ikuti langkah-langkah ini untuk menyelesaikan instalasi produksi konektor AWS Partner CRM Anda.

1. Konfirmasikan bahwa Anda telah menyelesaikan [proses orientasi](#) untuk integrasi CRM. Pada [tahap 6](#) proses ini, Anda mengatur lingkungan produksi dan melakukan migrasi data sehingga Anda dapat mengelola peluang dan prospek melalui integrasi.
2. Instal dan konfigurasi konektor CRM. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Memasang konektor](#).
3. Memetakan peluang dan memimpin objek dengan memilih salah satu opsi pemetaan berikut. Untuk referensi, lihat daftar [bidang wajib](#) ini di GitHub.
 - Gunakan objek khusus peluang AWS ACE yang disediakan dengan konektor AWS Partner CRM untuk mencatat peluang dan membaginya. AWS Dengan menggunakan opsi ini, Anda dapat secara otomatis memetakan AWS bidang ke bidang Salesforce.
 - Gunakan objek Salesforce standar dan petakan bidang yang diperlukan AWS .
 - Gunakan objek peluang khusus ACE. Pertama-tama Anda membuat alur kerja untuk mengisi tabel perantara objek peluang ACE dan kemudian memetakan bidang Salesforce ke. AWS
4. Untuk detail dan panduan tambahan tentang opsi pemetaan, lihat. [Memetakan objek ACE](#)
5. (Opsional) Siapkan jadwal sinkronisasi masuk dan keluar antara Jaringan dan Salesforce. AWS Partner Untuk detailnya, lihat [Membuat jadwal sinkronisasi](#).

6. Untuk memvalidasi peluang yang berasal dari mitra dalam produksi, ajukan [kasus dukungan](#) dengan Operasi Pusat Mitra (PCO) di akun Pusat Mitra Anda. Dalam proses ini, Anda membuat peluang dummy, menyinkronkannya dengan AWS, dan meminta agen AWS dukungan untuk mengonfirmasi bahwa AWS menerima kesempatan tersebut. Di akhir pengujian, minta agen AWS dukungan Anda untuk menolak permintaan peluang sehingga Anda dapat menghapusnya dari sisi Anda.
7. (Opsional) Lakukan pengisian ulang data. Proses ini memastikan bahwa referensi peluang AWS Originated dan Partner Originated dapat diidentifikasi selama pembaruan di masa mendatang. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Tahap 6: Persetujuan produksi](#) dalam proses orientasi CRM.
8. Aktifkan integrasi produksi untuk memungkinkan pertukaran file melalui bucket Amazon S3. Untuk detailnya, lihat [Tahap 7: Peluncuran](#).

Meningkatkan konektor AWS Partner CRM ke model data baru

Important

Uji dan setuju peningkatan model data baru di organisasi Salesforce kotak pasir Anda sebelum meningkatkan lingkungan produksi Anda. Untuk model data baru dan perubahan antara model lama dan baru, lihat [partner-crm-integration-samplesaws-samples/](#) on berikut: GitHub

- Peluang- FieldsAndStandardValues - DiffWithPrevVersion -v14.3.xLSX
- Opportunity-Fields.xlsx
- Peluang _ -_ StandardValues .xlsx

Prasyarat

- Gunakan definisi bidang untuk pedoman model data baru dari integrasi ACE CRM, dan memigrasikan peluang terbuka yang diperlukan dan mengarah ke model data baru.
- Tambahkan atau hapus kolom di objek kustom atau standar Anda (objek yang digunakan dalam pemetaan).
- Pastikan Anda menggunakan konektor AWS Partner CRM versi 2.0 atau yang lebih baru.

Untuk meng-upgrade ke model data baru

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai administrator sistem.
2. Nonaktifkan jadwal aktif apa pun.
3. Pilih Pengaturan, Pengaturan Kustom, Pengaturan konektor AWS Partner CRM, dan kemudian perbarui versi ke 2.0 atau yang lebih baru.

Note

Dimulai dengan versi 2.0, bidang Versi wajib. Bidang ini menentukan versi payload yang digunakan mitra untuk berinteraksi dengan Integrasi CRM. Ketika mitra pindah ke versi 2.0, mereka harus sepenuhnya mengadopsi spesifikasinya. Mengembalikan ke versi sebelumnya tidak diizinkan.

4. Pilih tab Pemetaan ACE.
5. Buat, tinjau, dan perbarui semua pemetaan dan detail bidang yang diperlukan. Untuk pengujian kotak pasir, gunakan peluang ACE khusus dan objek utama ACE untuk menguji fitur model data baru. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Pengujian kotak pasir dengan peluang ACE khusus dan objek utama ACE](#).
6. Aktifkan jadwal untuk peluang dan prospek.
7. Tinjau log sinkronisasi ACE untuk kesalahan sinkronisasi dan lakukan koreksi apa pun.
8. Tinjau peluang dan petunjuk yang disinkronkan untuk memastikan bahwa transformasi data akurat. Atau, tinjau peluang dan prospek di ACE untuk memastikan bahwa perubahan model data baru ditangkap secara akurat.
9. Ikuti proses penyebaran produk Anda untuk memigrasikan perubahan ke lingkungan Salesforce produksi Anda.

Note

Jika Anda membutuhkan bantuan, lihat [Mendapatkan bantuan](#).

Pengujian kotak pasir dengan peluang ACE khusus dan objek utama ACE

Note

Jika Anda adalah pengguna konektor CRM yang ada, lihat. [Meningkatkan konektor AWS Partner CRM ke model data baru](#)

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai administrator sistem.
2. Pilih Pengaturan, Pengaturan khusus, pengaturan konektor AWS Partner CRM, dan perbarui versi ke 2.
3. Pilih tab Pemetaan ACE.
4. Untuk Peluang, petakan ke objek kustom peluang ACE.
5. Pilih objek ACE Peta Otomatis.

Note

Jika Anda ingin meningkatkan ke versi baru konektor CRM yang ingin menggunakan peluang ACE khusus dan objek utama ACE dari konektor untuk pengujian kotak pasir, kami sarankan untuk menghapus catatan yang tersedia secara manual dari Field Mappings dan Field Mapping Details objek dari database sebelum menggunakan fitur objek ACE Peta Otomatis. Anda hanya perlu melakukan ini sekali.

6. Tinjau pemetaan bidang dan nilai pemetaan bidang untuk daftar pilih dan multipicklist.
7. Aktifkan jadwal untuk peluang dan prospek.
8. Tinjau Log Sinkronisasi ACE untuk kesalahan sinkronisasi dan lakukan koreksi yang diperlukan.
9. Tinjau peluang dan prospek yang disinkronkan untuk memastikan transformasi data akurat. Atau, tinjau peluang dan prospek di ACE untuk memastikan bahwa perubahan model data baru telah ditangkap secara akurat.

Melihat catatan detail log sinkronisasi untuk peluang ACE

Anda dapat melihat detail log sinkronisasi untuk peluang ACE yang AWS dikirim pada tab Terkait pada catatan peluang ACE.

Note

Langkah-langkah ini hanya berlaku untuk objek peluang ACE yang AWS dikirim. Jika Anda memetakan ke objek standar atau kustom di organisasi Salesforce, Anda dapat melihat detail log sinkronisasi pada tab Log Sinkronisasi ACE.

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda.
2. Di App Launcher, pilih konektor AWS Partner CRM.
3. Pilih tab Peluang ACE.
4. Pilih catatan peluang ACE.
5. Pilih tab Terkait untuk melihat detail termasuk Nama Log Sinkronisasi, Status, Pesan Kesalahan, dan Tanggal Dibuat.

Menautkan penawaran AWS Marketplace pribadi ke peluang ACE

Anda dapat menautkan penawaran pribadi langsung dari halaman catatan peluang ACE yang AWS dikirimkan.

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda.
2. Di App Launcher, pilih konektor AWS Partner CRM.
3. Pilih tab Peluang ACE.
4. Pilih catatan peluang ACE.
5. Pilih Tautan Penawaran Pribadi.
6. Di Offer ID Look Up, pilih penawaran pribadi.
7. Pilih Simpan.

Sumber daya integrasi

AWS menyediakan sumber daya berikut untuk membantu Anda membuat integrasi khusus.

Topik

- [Definisi bidang](#)
- [Nilai standar](#)

- [Contoh file masuk](#)
- [Contoh file keluar](#)
- [Sampel hasil yang diproses](#)
- [Contoh kasus uji](#)
- [Contoh cuplikan kode](#)

Definisi bidang

Tautan di bagian berikut mencantumkan semua bidang, menjelaskan jenis data, penggunaan, dan batasan atau aturan pemformatan apa pun yang berlaku. Mereka berfungsi sebagai referensi untuk memastikan bahwa ketika mitra dan AWS bertukar data, itu diformat dan dipahami dengan benar.

Tautan berikut membawa Anda ke GitHub.

- [Peluang](#)
- [Memimpin](#)

Nilai standar

Daftar ini menguraikan nilai standar dan pencacahan untuk berbagai bidang. Mereka membantu menjaga konsistensi dalam data yang dipertukarkan, dan memastikan bahwa kedua belah pihak memiliki pemahaman yang sama tentang nilai-nilai yang digunakan.

Tautan berikut membawa Anda ke GitHub.

- [Peluang](#)
- [Memimpin](#)

Contoh file masuk

File contoh berikut menunjukkan struktur payload JSON untuk file yang dikirim dari mitra ke. AWS

Tautan berikut membawa Anda ke GitHub.

- [Peluang](#)
- [Memimpin](#)

Contoh file keluar

File contoh berikut menunjukkan struktur payload JSON untuk file yang dikirim dari AWS ke mitra.

Tautan berikut membawa Anda ke GitHub.

- [Peluang](#)
- [Memimpin](#)

Sampel hasil yang diproses

File berikut menunjukkan hasil yang khas setelah AWS memproses muatan yang dikirim oleh mitra.

Tautan berikut membawa Anda ke GitHub.

- [Peluang](#)
- [Memimpin](#)

Contoh kasus uji

Tautan berikut membawa Anda ke GitHub.

- [Peluang](#)
- [Memimpin](#)

Contoh cuplikan kode

Tautan berikut membawa Anda ke GitHub.

- [ace_read_s3.py](#)
- [Apex_sample_rest_API_Code.cls](#)
- [S3_Authentication.cls](#)
- [Sampel_.cls AceOutboundBatch](#)
- [SFDC puncak s3 sample.txt](#)
- [Apex_get_files_dari_s3_ace_partner_test.cls](#)
- [s3_ace_partner_test.cls](#)

Berbagi memimpin

Bagaimana AWS saham memimpin

1. Ekspor tambahan: Amazon Web Services (AWS) mengeksport prospek baru (dan pembaruan) yang dirujuk oleh AWS, setiap jam.
2. Pembuatan file: AWS menghasilkan file lead yang mengikuti format tertentu. Untuk spesifikasi file rinci, lihat [the section called "Definisi bidang"](#).
3. Unggahan file: File utama diunggah ke lead-outbound folder.

Mengonsumsi lead dari AWS

Untuk menggunakan lead secara efektif AWS, buat integrasi kustom dengan fungsionalitas berikut.

1. Pengambilan file:
 - Pindai lead-outbound folder secara teratur menggunakan pekerjaan terjadwal pada interval yang Anda pilih.
 - Ambil file lead untuk diproses.
2. Transformasi dan pemetaan data:
 - Setelah Anda membaca konten setiap file, ubah dan petakan data ke catatan utama dalam sistem manajemen hubungan pelanggan (CRM) Anda.
 - Untuk panduan tentang pemetaan lapangan, lihat [the section called "Pemetaan lapangan"](#)
3. Identifikasi timbal:
 - Identifikasi secara unik setiap lead menggunakan salah satu atau `partnerCrmLeadId` atau `apnCrmUniqueIdentifier`.
 - Jika `partnerCrmLeadId` kosong dan ada, lead `apnCrmUniqueIdentifier` adalah referral baru dari AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE).
 - Jika kedua pengidentifikasi hadir, catatan diperlakukan sebagai pembaruan dari ACE.
4. Konsumsi timbal:
 - Menelan prospek baru atau memperbarui prospek yang ada dalam sistem CRM.
5. Manajemen file:
 - Setelah Anda berhasil memproses setiap prospek dan data file lengkap, hapus file dari folder keluar.
 - Setiap file secara otomatis diarsipkan dalam `lead-outbound-archive` folder.

Integrasi dan referensi kode:

- Untuk membaca file yang diunggah ke bucket Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) Simple Storage Service (Amazon S3), Anda dapat menggunakan AWS Lambda atau membaca langsung dari sistem CRM Anda.
- Gunakan kode contoh di bawah ini untuk Lambda dan Salesforce REST API untuk memvalidasi dan memperbarui catatan CRM.
 - Lambda untuk memvalidasi file: [ace_read_s3.py](#).
 - API REST Salesforce: [API_CAPEX_SAMPLE_REST_ode.cls](#).
- Jika Anda menggunakan sistem CRM selain Salesforce, Anda harus memberikan kode khusus untuk sistem Anda untuk memperbarui data Anda.

Berbagi pembaruan tentang prospek dengan AWS

1. Identifikasi prospek: Temukan prospek dengan pembaruan untuk dibagikan AWS.
2. Transformasi data: Ubah data ke dalam AWS format, seperti yang diuraikan dalam [the section called “Definisi bidang”](#).
3. Pembuatan file:
 - Hasilkan file lead dalam format JSON.
 - Tambahkan stempel waktu ke setiap file, pastikan semua nama file unik dan ikuti formatnya: `{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`
4. Otentikasi dan unggah:
 - Otentikasi ke bucket ACE Amazon S3.
 - Unggah file ke `lead-inbound` folder. Semua file yang dibagikan AWS secara otomatis diarsipkan di `lead-inbound-archive` folder.
 - Saat Anda mengunggah file ke S3, pastikan Anda menyediakan akses penuh ke pemilik bucket.

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

Lihat hasil sampel menjalankan perintah ini di [“Results Sample file.json”](#).

5. Pengolahan file:
 - Setelah diterima, AWS secara otomatis memproses file.
 - Hasil pemrosesan diunggah ke `lead-inbound-processed-results` folder di bucket Amazon S3. Ini termasuk status keberhasilan dan kesalahan, serta pesan kesalahan untuk setiap prospek.

- Hasil yang diproses ini juga diarsipkan di `lead-inbound-processed-results-archive` folder.
 - Untuk informasi lebih lanjut, lihat [the section called “Tanya Jawab Teknis — Prospek dan Peluang”](#).
6. Penanganan respons:
- Anda harus mengembangkan logika untuk mengkonsumsi tanggapan ini, meninjau catatan yang salah, memperbaiki kesalahan, dan mengirim ulang data ke ACE.
 - Anda dapat menemukan kesalahan sampel di bagian FAQ dan Pemecahan Masalah.
 - Untuk mengunggah file ke Amazon S3 dari CRM:
 - Referensi versi AWS tanda tangan.
 - Gunakan permintaan HTTPS untuk mengunggah file.
 - Untuk referensi, gunakan file berikut untuk mengunggah file ke bucket Amazon S3:
 - [Untuk mengautentikasi bucket S3: S3_Authentication.cls](#)
 - Untuk mengunggah file ke ember S3: [Sample_ .cls AceOutboundBatch](#)
 - CATATAN: File tidak boleh melebihi 1 MB, dan file duplikat tidak akan diproses.

Berbagi kesempatan

Bagaimana AWS berbagi peluang

1. Ekspor tambahan: Amazon Web Services (AWS) mengekspor peluang baru (dan pembaruan) yang dirujuk oleh AWS, setiap jam.
2. Pembuatan file: AWS menghasilkan file peluang yang mematuhi format tertentu. Untuk spesifikasi file terperinci, lihat [definisi bidang Peluang](#).
3. Unggahan file: File peluang diunggah ke `opportunity-outbound` folder.

Mengkonsumsi peluang dari AWS

Untuk memanfaatkan peluang secara efektif AWS, Anda perlu membangun integrasi khusus dengan fungsionalitas ini.

1. Pengambilan file:
 - Gunakan pekerjaan terjadwal untuk memindai `opportunity-outbound` folder secara teratur, pada interval yang Anda pilih.
 - Ambil file peluang untuk diproses.
2. Transformasi dan pemetaan data:

- Setelah Anda membaca konten setiap file, ubah dan petakan data ke catatan peluang dalam sistem manajemen hubungan pelanggan (CRM) Anda.
 - Untuk panduan tentang pemetaan lapangan, lihat. [the section called “Pemetaan lapangan”](#)
3. Identifikasi peluang:
- Identifikasi secara unik setiap peluang menggunakan salah satu `ataupartnerCrmOpportunityId`. `apnCrmUniqueIdentifier`
 - Jika `partnerCrmOpportunityId` kosong dan `apnCrmUniqueIdentifier` hadir, peluangnya adalah rujukan baru dari AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE).
 - Jika kedua pengidentifikasi hadir, catatan diperlakukan sebagai pembaruan dari ACE.
4. Penyerapan peluang: Menelan peluang baru atau memperbarui peluang yang ada dalam sistem CRM.
5. Manajemen file:
- Setelah Anda berhasil memproses setiap peluang dan data file lengkap, hapus file dari folder keluar.
 - Setiap file secara otomatis diarsipkan dalam `opportunity-outbound-archive` folder.

Integrasi dan referensi kode:

- Untuk membaca file yang diunggah ke bucket Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) Simple Storage Service (Amazon S3), Anda dapat menggunakan AWS Lambda atau membaca langsung dari sistem CRM Anda.
- Gunakan kode contoh di bawah ini untuk Lambda dan Salesforce REST API untuk memvalidasi dan memperbarui catatan CRM.
 - Lambda untuk memvalidasi file: [ace_read_s3.py](#).
 - API REST Salesforce: [API_CAPEX_SAMPLE_REST_ode.cls](#).
- Jika Anda menggunakan sistem CRM selain Salesforce, Anda harus memberikan kode khusus untuk sistem Anda untuk memperbarui data Anda.

Berbagi pembaruan untuk peluang dengan AWS

1. Identifikasi peluang: Temukan peluang dengan pembaruan untuk dibagikan AWS.
2. Transformasi data: Ubah data ke dalam AWS format, seperti yang diuraikan dalam [the section called “Definisi bidang”](#).
3. Pembuatan file:

- Hasilkan file peluang dalam format JSON.
- Tambahkan stempel waktu ke setiap file, pastikan semua nama file unik dan ikuti formatnya: `{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json`

4. Otentikasi dan unggah:

- Otentikasi ke bucket ACE Amazon S3.
- Unggah file ke `opportunity-inbound` folder. Semua file yang dibagikan AWS secara otomatis diarsipkan di `opportunity-inbound-archive` folder.
- Saat mengunggah file ke S3, pastikan Anda menyediakan akses penuh ke pemilik bucket:

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

Lihat hasil sampel menjalankan perintah ini di [Opportunity Results Success Sample.json](#).

5. Pengolahan file:

- Setelah diterima, AWS secara otomatis memproses file.
- Hasil pemrosesan diunggah ke `lead-inbound-processed-results` folder di bucket Amazon S3. Ini termasuk status keberhasilan dan kesalahan, serta pesan kesalahan apa pun untuk setiap peluang.
- Hasil yang diproses ini juga diarsipkan di `opportunity-inbound-processed-results-archive` folder.
- Untuk informasi lebih lanjut, lihat [the section called “Tanya Jawab Teknis — Prospek dan Peluang”](#).

6. Penanganan respons:

- Anda harus mengembangkan logika untuk mengonsumsi tanggapan ini, meninjau catatan yang salah, memperbaiki kesalahan, dan mengirim ulang data ke ACE.
- Anda dapat menemukan kesalahan sampel di bagian FAQ dan Pemecahan Masalah.
- Untuk mengunggah file ke Amazon S3 dari CRM:
 - Referensi versi AWS tanda tangan.
 - Gunakan permintaan HTTPS untuk mengunggah file.
- Untuk referensi, gunakan file berikut untuk mengunggah file ke bucket Amazon S3:
 - [Untuk mengautentikasi bucket S3: S3_Authentication.cls](#)
 - Untuk mengunggah file ke ember S3: [Sample_ .cls AceOutboundBatch](#)
- CATATAN: File tidak boleh melebihi 1 MB, dan file duplikat tidak akan diproses.

Pemetaan lapangan

Pemetaan lapangan merupakan langkah penting dalam proses integrasi di mana mitra menyelaraskan bidang sistem manajemen hubungan pelanggan (CRM) mereka dengan yang ditentukan oleh Amazon Web Services (AWS). Ini memastikan bahwa kedua belah pihak secara akurat bertukar dan memahami data. Di bawah ini adalah pedoman untuk membantu dalam proses ini.

Pemetaan lapangan wajib

- Petakan setiap bidang wajib ke bidang yang sesuai di sistem CRM Anda. Ini penting untuk pertukaran data yang sukses ketika Anda memastikan semua bidang yang diperlukan dipetakan. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [the section called “Definisi bidang”](#)
 - [Kesempatan](#)
 - [Memimpin](#)

Menangani bidang opsional

- Memahami peran bidang opsional dalam proses integrasi. Putuskan apakah Anda ingin memetakan bidang-bidang ini berdasarkan kebutuhan bisnis Anda, dan waspadai kemungkinan implikasi dari membiarkannya tidak dipetakan.

Pemetaan nilai

- Sejajarkan setiap nilai bidang dalam CRM Anda dengan nilai daftar Customer Engagement AWS Partner Network (ACE) yang diperlukan (APN), seperti yang ditentukan dalam [the section called “Definisi bidang”](#). Hal ini penting untuk menjaga konsistensi dan integritas data.

Jenis data dan validasi format

- Verifikasi bahwa tipe data dan format bidang dalam sistem CRM Anda sejajar dengan yang ditentukan dalam definisi AWS Bidang. Sangat penting untuk menjaga konsistensi dalam tipe dan format data untuk mencegah korupsi data dan memastikan integrasi yang mulus.

Panjang dan batasan bidang

- Perhatikan batasan panjang bidang dan batasan lainnya. Pastikan bahwa data dari sistem CRM Anda cocok dengan bidang yang sesuai AWS tanpa terpotong atau menyebabkan kesalahan.

Jenis data dan validasi format

- Verifikasi bahwa tipe dan format data bidang dalam sistem CRM Anda sejajar dengan yang ditentukan dalam [the section called “Definisi bidang”](#). Sangat penting untuk mencegah korupsi data dan memastikan integrasi yang mulus dengan konsistensi dalam tipe dan format data.

Tinjauan dan pembaruan berkala

- Tinjau dan perbarui pemetaan lapangan Anda secara teratur untuk mengakomodasi perubahan dalam sistem atau persyaratan CRM Anda. AWS Pendekatan proaktif ini memastikan akurasi dan efisiensi pertukaran data yang berkelanjutan.

Dokumentasi pemetaan lapangan

- Pertahankan dokumentasi pemetaan lapangan yang komprehensif. Praktik ini membantu dalam pemecahan masalah, pembaruan masa depan, dan memastikan kejelasan tentang bagaimana data ditransfer antar sistem.

Pengujian dan validasi

- Melakukan pengujian pemetaan lapangan menyeluruh untuk memvalidasi bahwa data sedang ditransfer dan diubah secara akurat. Atasi setiap perbedaan atau masalah segera untuk memastikan integritas data.

Menangani penimpaan yang tidak diinginkan

- Untuk mencegah AWS data menimpa bidang CRM tertentu, pertimbangkan hal berikut:
 - Membuat bidang CRM khusus untuk data yang ingin Anda lindungi.
 - Memiliki bidang kustom ini ditinjau oleh perwakilan penjualan.
 - Setelah bidang kustom disetujui, tambahkan ke catatan peluang dan pipeline.

- Ini sangat penting untuk bidang-bidang seperti MRR atau Stage, terutama jika mereka menandakan bahwa suatu produk telah diluncurkan.

Mengelola dependensi hilir

- Jika ada dependensi hilir di sistem Anda yang mengandalkan pertukaran data, pertimbangkan hal berikut:
 - Membuat bidang baru di CRM Anda untuk mengakomodasi AWS data.
 - Menyelaraskan kembali proses bisnis Anda seperlunya untuk memastikan integrasi dan aliran data yang mulus.

Membuat jadwal sinkronisasi

Note

Topik di bagian ini mengasumsikan Anda telah menyelesaikan prasyarat untuk integrasi AWS Partner Central, integrasi AWS Marketplace, atau keduanya. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Prasyarat integrasi](#) dan [Memulai](#) sebelumnya dalam panduan ini.

Anda dapat membuat jadwal sinkronisasi masuk dan keluar antara Salesforce dan AWS Partner Central. Langkah-langkah di bagian berikut menjelaskan caranya.

Topik

- [Prasyarat](#)
- [Membuat jadwal](#)
- [Menonaktifkan pekerjaan terjadwal](#)
- [Melihat semua jadwal](#)

Prasyarat

Pastikan Anda menyelesaikan hal-hal berikut sebelum membuat jadwal sinkronisasi:

- [Petakan](#) semua bidang yang diperlukan pada setidaknya satu objek, peluang, atau prospek.
- Buat [pengguna integrasi sistem](#) di Salesforce.

Membuat pengguna integrasi sistem

Sebelum Anda dapat membuat jadwal sinkronisasi, Anda harus menggunakan Salesforce untuk membuat pengguna integrasi sistem dengan izin integrasi APN. Untuk membuat jadwal sinkronisasi, Anda harus masuk ke Salesforce sebagai pengguna integrasi sistem. Membuat jadwal tanpa izin pengguna integrasi APN dapat merusak integrasi APN.

Untuk membuat pengguna integrasi sistem

1. Masuk ke organisasi Salesforce Anda sebagai administrator sistem.
2. Buat pengguna di organisasi Salesforce Anda. Tetapkan profil ke pengguna dengan akses ke objek yang diperlukan di organisasi Salesforce Anda. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Tambahkan satu pengguna](#).
3. Tetapkan pengguna yang ditetapkan izin Pengguna Integrasi APN. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Tetapkan izin yang disetel ke pengguna](#).

Membuat jadwal

Setelah menyelesaikan [prasyarat](#), Anda dapat membuat jadwal sinkronisasi antara Salesforce dan APN.

Untuk membuat jadwal sinkronisasi dengan APN

1. Masuk ke Salesforce sebagai pengguna dengan izin pengguna integrasi sistem.
2. Pada tab Jadwal, pilih Baru.
3. Pilih objek yang akan dijadwalkan. Anda dapat mengatur jadwal untuk prospek dan peluang, atau untuk satu objek.
4. Pilih frekuensi jadwal, dari minimal setiap lima menit hingga maksimal sekali sehari.
5. Pilih Jadwal.

Note

- Hanya satu jadwal per objek yang dapat aktif pada satu waktu. Membuat jadwal baru untuk objek yang sama menonaktifkan jadwal yang ada.
- Untuk menonaktifkan integrasi masuk saat membuat jadwal, pilih Nonaktifkan Integrasi Masuk, Jadwal.

- Membuat jadwal tanpa izin pengguna integrasi APN dapat merusak integrasi APN.

Menonaktifkan pekerjaan terjadwal

1. Pada halaman Penjadwalan, pilih Nonaktifkan Semua Pekerjaan untuk menonaktifkan jadwal aktif apa pun.
2. Lanjutkan melalui layar konfirmasi untuk menonaktifkan jadwal sinkronisasi.

Melihat semua jadwal

Dari tab Jadwal, gunakan filter tampilan daftar untuk beralih antara jadwal Aktif, Tidak Aktif, dan Semua sinkronisasi.

Praktik terbaik

Gunakan praktik terbaik ini untuk mengoptimalkan pengembangan dan pemeliharaan integrasi kustom Anda.

Praktik terbaik umum

1. Petakan semua bidang wajib karena merupakan bidang wajib dalam formulir pengajuan Customer Engagement (ACE) (APN). AWS Partner Network
2. Connect dengan pengguna ACE Pipeline Manager Anda saat ini untuk memahami seperti apa prosesnya. Tangkap processes/field penggunaan unik apa pun, sehingga Anda dapat membangunnya ke dalam pengalaman Anda.
3. Pertimbangkan untuk membuat tahapan pipeline penjualan terpisah untuk tahapan penjualan yang dilaporkan Amazon Web Services (AWS) (contoh: Tahap, Tanggal Penutupan Target, AWS Pendapatan Bulanan yang Diharapkan, Langkah Selanjutnya). Jika kami memiliki definisi tahap yang berbeda, kami mungkin mengesampingkan tahapan penjualan Anda. Ketika Anda membuat tahapan penjualan terpisah, ini memungkinkan Anda untuk mengelola pipa Anda dengan tepat, tetapi masih memiliki visibilitas ke dalam apa yang AWS diproyeksikan.
4. Untuk peluang yang dirujuk mitra, tim ACE approve/reject mengharuskannya sebelum kami menerima pembaruan apa pun.
5. Untuk peluang yang AWS dirujuk, pasangan harus menerima atau menolak peluang tersebut.

Protokol pertukaran data

1. Konvensi input: Pisahkan entri daftar pilih multi-pilihan dengan titik koma dan hilangkan spasi.
2. Perhatian terhadap detail: Nama dan nilai bidang peka huruf besar/kecil, jadi pertahankan akurasi.
3. Prosedur penghapusan: Jalankan penghapusan bidang dengan mentransmisikan nilai null untuk bidang yang dipilih.
4. Sinkronisasi: Proses sinkronisasi beroperasi setiap jam, menyebabkan potensi penundaan dalam refleksi data. Pembaruan AWS dapat memakan waktu hingga satu jam untuk tercermin dalam manajemen hubungan AWS pelanggan (CRM). Hindari mengirim beberapa dokumen per jam.

Praktik terbaik khusus lapangan

1. Modifikasi masuk: Untuk melindungi integritas data Anda, nonaktifkan modifikasi untuk bidang seperti `stage`, `closedDate`, dan `closedLostReason`. Untuk melacak AWS nilai tanpa memengaruhi nilai Salesforce lokal Anda, gunakan bidang hanya-baca ini: `awsStage`, dan `awsCloseDate` `awsClosedLostReason`
2. Pemetaan dan validasi pelanggan: Pastikan akurasi situs web pelanggan karena sangat penting untuk pemetaan CRM. AWS Pasangkan dengan nama pelanggan untuk pemetaan akun CRM superior.
3. Kejelasan deskripsi proyek: Berikan deskripsi yang jelas yang merinci tantangan pelanggan dan penyesuaian solusi. AWS menggunakan ini untuk memvalidasi peluang.
4. Penyediaan: (Opsional) Saat Anda memberikan spesifik kontak pelanggan akhir, ini memungkinkan AWS untuk menelusuri kembali prospek dan kampanye. Ini mengarah pada peningkatan putusan pendanaan.

Praktik terbaik tambahan

1. Patuhi pedoman definisi bidang payload terbaru.
2. Pertahankan konsistensi penamaan bucket kotak pasir dengan format yang ditentukan.
3. Gunakan pola penamaan yang disarankan untuk ember produksi.
4. Prioritaskan pengujian lingkungan kotak pasir sebelum penerapan langsung.
5. Pertahankan pengidentifikasi yang berbeda untuk catatan antara AWS dan mitra CRMs.
6. Pasca-pemrosesan, hapus file di folder Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) keluar. Asli tetap ada di arsip.
7. Untuk mencegah kesalahan, siapkan validasi tingkat bidang di sumbernya.

Kuota

File masuk ke Amazon Web Services (AWS)

Operasi	Kuota
Peluang maksimal	500 per file
Ukuran maksimum file	1 MB
Frekuensi sinkronisasi	Dekat waktu nyata
Jumlah maksimum file yang dikirimkan	10.000 per periode 24 jam

File keluar ke mitra

Operasi	Kuota
Ukuran maksimum file	5 MB
Frekuensi sinkronisasi	Per Jam

Riwayat versi

Versi bidang saat ini: 14 (15 November 2023)

Tabel berikut menjelaskan perubahan penting pada bidang integrasi khusus untuk prospek dan peluang setelah tahun 2020. Untuk diberitahu tentang pembaruan masa depan, berlangganan umpan RSS.

Perubahan	Versi	Tanggal
Perbarui kuota Amazon S3	14	1/17/2024
Perubahan pada bidang peluang integrasi:	14	11/15/2023

Perubahan	Versi	Tanggal
<ol style="list-style-type: none"> 1. Perbarui validasi untuk bidang berikut:country,,postalCode ,partnerPrimaryNeed FromAws ,projectDescription ,campaignName ,useCase,version spmsId 2. Tambahkan area teks untuk bidang berikut:awsProducts ,otherSolutionOffered ,parentOppId ,solutionOffered primaryContactTitle ,recommendedNextBestActions ,offers, backwardsCompatibilityChanges 3. Tambahkan bidang nomor baru: customerDuns 4. Tambahkan bidang picklist pilih dan multiselect baru:opportunityType ,,salesActivities ,engagementScore rejection Reason cosellConversionReason 5. Menghentikan bidang:awsFieldE 		

Perubahan	Versi	Tanggal
engagement ,,,contractV ehicle ,partnerPr imaryNeedFromAws0t her ,isThisAPu blicRefer ence ,isThisFor Marketpla ce ,leadSourc e ,isNetNewB usinessForCompany , publicReferenceTit le publicRef erenceUrl rfxSolici tationNumber subUseCase		

Perubahan	Versi	Tanggal
<p>Perubahan pada bidang peluang integrasi:</p> <ol style="list-style-type: none">Perbarui validasi untuk bidang berikut: IsOppFrom Marketing Activity ,marketing ActivityC hannel ,marketing ActivityUsecase , awsSFCampaignName isMarketingDevelopmentFundedTambahkan bidang baru: apnReviewerComments ,acceptBy, apnCrmLeadUniqueIdentifierPerbarui FAQ	13	03/29/2023

Perubahan	Versi	Tanggal
<p>Perubahan pada bidang peluang integrasi:</p> <ol style="list-style-type: none"> Perbarui deskripsi untuk bidang berikut: aWSStage,, aWSCloseDate aWSClosedLostReason Perbarui validasi: isMarketingDevelopmentFunded Tambahkan bidang baru: procurementType ,customerSoftwareValue ,contractStartDate ,contractEndDate ,customerSoftwareValueCurrency ,IsOppFromMarketingActivity ,marketingActivityChannel ,marketingActivityUseCase , awsSFCampaignName <p>Perubahan nilai standar pada peluang:</p> <ol style="list-style-type: none"> Perbarui nilai standar agar selaras dengan produksi Amazon Partner Network (APN): 	12	09/01/2022

Perubahan	Versi	Tanggal
<p>i. Hapus nilai picklist berikut daricampaignName : APN Marketing Central, AWS Field Event, Integrated Partner Campaign, Partner Led Event, Partner Prospecting, WWPS Marketing, Windows RMP, Cloud VMware</p> <p>ii. Tambahkan nilai daftar pilihan berikut kecampaignName : ATO (Otoritas untuk Beroperasi), Program SFID Hari Perendaman ISV, Cloud on, Windows VMware AWS</p> <p>2. Tambahkan bidang picklist baru:IsOppFrom Marketing Activity ,marketing ActivityChannel ,marketing ActivityUsecase , ProcurementType customerSoftwareValueCurrency</p>		

Perubahan	Versi	Tanggal
<p>Perubahan pada bidang peluang integrasi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tambahkan bidang baru: aWSClosedLostReason —type adalah teks dan panjangnya 255 2. Berikan konteks tentang informasi “masuk” versus “keluar” dan “tidak wajib” versus “opsional” <p>Perubahan nilai standar pada bidang peluang:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perbarui nilai standar untuk bidang berikut agar selaras dengan produksi APN: <ol style="list-style-type: none"> i. Ubah nama industry/ vertical Minyak & Gas menjadi Energi — Minyak & Gas; ganti nama Daya & Utilitas menjadi Energi — Daya & Utilitas ii. Tambahkan nilai negara: Republik Demokratik Kongo; Iran, Republik Islam; perbarui Bonaire, Sint Eustatius dan Saba ke Bonaire, Sint Eustatius, dan Saba; perbarui Saint Martin 	11	03/21/2022

Perubahan	Versi	Tanggal
(Bagian Prancis) ke Saint Martin (Bagian Prancis)		

Perubahan	Versi	Tanggal
<p>Perubahan pada bidang peluang integrasi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perbarui validasi untuk bidang berikut: <code>contractVehicle ,isThisForMarketplace ,isNetNewBusinessForCompany ,deliveryModel ,awsFieldEngagement additionalComments</code> 2. Tambahkan bidang baru: <code>rfxSolicitationNumber</code> —type adalah teks dan panjangnya 255 3. Hapus bidang: <code>partnerDeveloperManagerPhone</code> <p>Perubahan nilai standar pada peluang:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perbarui nilai standar untuk bidang berikut agar selaras dengan produksi APN: <i>UseCase Pelatihan ; Finansial/Komersil Closedlostreason</i> 2. Hapus bidang: <code>isThisForResell , isManagedServicesIncluded</code> 	10	01/26/2022

Perubahan	Versi	Tanggal
<p>Perubahan nilai standar pada bidang lead:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hapus Nilai Lain untuk Industri Vertikal <p>Perubahan pada bidang lead integrasi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perbarui panjang bidang kota dari 255 hingga 40 2. Perbarui nama bidang dari Current Lead Stage ke <code>currentLeadStage</code> 3. Perbarui nama bidang dari Lead Source ke <code>leadSource</code> 4. Perbarui nama bidang dari Lead Age ke <code>leadAge</code> 5. Perbarui nama bidang dari Level of AWS Usage ke <code>levelofAWSUsage</code> <p>Perubahan pada bidang peluang integrasi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perbarui panjang <code>customerCompanyName</code> bidang dari 255 hingga 120 2. Perbarui panjang <code>customerPhone</code> bidang dari kosong ke 40 	9	9/16/2021

Perubahan	Versi	Tanggal
3. Pembaruan expectedMonthlyAwsRevenue dari Mata Uang (16,2) ke Mata Uang (18,0)		
Perbarui kode alasan Closed Lost	8	6/24/2021

FAQs

Gunakan pertanyaan dan jawaban umum ini untuk membantu integrasi kustom.

Topik

- [FAQ Umum](#)
- [FAQ Teknis—Bidang](#)
- [Tanya Jawab Teknis—Amazon S3](#)
- [Tanya Jawab Teknis — Prospek dan Peluang](#)
- [Tanya Jawab Teknis—Versioning dan kompatibilitas mundur](#)

FAQ Umum

Bagaimana cara kerja integrasi?

T: Dapatkah saya mengakses bucket Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) Simple Storage Service (Amazon S3) yang digunakan untuk mengirim dan menerima file?

Ya. Mitra dapat mengakses bucket Amazon S3 secara terprogram menggunakan secret/access kunci (IAM) AWS Identity and Access Management yang memiliki akses ke bucket. Mitra tidak akan memiliki akses konsol ke bucket Amazon S3 karena bucket ini ada di akun Amazon Web Services (AWS) sendiri.

T: Keahlian apa yang dibutuhkan pengembang mitra?

Pengembang mitra harus terbiasa dengan sistem manajemen hubungan pelanggan (CRM) mereka dan Amazon S3.

T: Apakah file kode sampel menyertakan kode lengkap atau apakah mitra harus menulis kode?

Mitra perlu menulis kode berdasarkan file kode sampel yang disediakan.

T: Jika mitra mengembangkan solusi mereka dalam Python, Golang, atau bahasa lain, apakah AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE) menyediakan perangkat pengembangan perangkat lunak (SDK) dalam bahasa tersebut untuk integrasi ini?

Tidak.

T: Apa proses sinkronisasi dari bucket Amazon S3 ke ACE internal?

Setiap jam, proses batch berjalan untuk mengambil file dan menyinkronkan informasi. Setiap pembaruan yang dibuat tim AWS penjualan dalam catatan dapat memakan waktu hingga satu jam untuk dikirim ke ember mitra. Mitra dapat menerima pemberitahuan email tentang pembaruan segera, tetapi pembaruan dari AWS mungkin masih tertunda satu jam.

T: Berapa frekuensi unggahan file prospek dan peluang oleh ACE?

ACE mengirimkan data prospek dan peluang setiap satu jam.

T: Apakah ada lingkungan kotak pasir untuk ACE?

Ya. Kami memang memiliki lingkungan kotak pasir untuk ACE, tetapi kami tidak dapat menyediakan akses ke mitra karena alasan keamanan. Angkat kasus dukungan di Partner Central jika Anda ingin memiliki peluang atau prospek baru yang didorong ke dalam ember Anda.

T: Bagaimana kami mempertahankan pengenal di seluruh CRM dan APN mitra?

Untuk memberikan lebih banyak fleksibilitas bagi mitra kami, kami menggunakan dua set pengenal dalam sistem kami.

1. `apnCrmUniqueIdentifier`: AWS mengelola pengenal ini. Dimulai dengan 0XXXXXX peluang dan LXXXXXX untuk prospek.
2. `PartnerCrmUniqueIdentifier/partnerCrmLeadId`: Mitra mengelola pengenal ini pada peluang dan prospek, masing-masing, dalam CRM mereka. Mitra harus menambahkan pengenal ini sambil mengambil peluang baru untuk melacak pembaruan kembali ke CRM mereka.

Ketika sebuah kesempatan dikirim tanpa `apnCrmUniqueIdentifier` atau `partnerCrmUniqueIdentifier`, AWS perlakukan itu sebagai peluang baru dan berikan yang baru `apnCrmUniqueIdentifier` untuk kesempatan itu.

Ketika kesempatan dikirim dengan `apnCrmUniqueIdentifier` atau `partnerCrmUniqueIdentifier`, AWS memperlakukannya sebagai tindakan pembaruan dan memperbarui peluang yang ada dengan data payload.

T: Bagaimana cara mencegah rekaman duplikat dibuat di kedua sistem?

Dari sisi CRM mitra, harus ada pengenal unik untuk setiap catatan yang dikirim ke ACE, yang disebut `partnerCrmUniqueIdentifier`. Demikian pula, ACE juga mempertahankan pengenal unik untuk setiap catatan, yang disebut `apnCrmUniqueIdentifier`. Ketika data dikirim, baik ACE dan mitra harus menyertakan dua bidang ini, yang membantu mengidentifikasi apakah catatan adalah peluang baru (jika kosong) atau peluang yang ada (jika diisi).

FAQ Teknis—Bidang

T: Apakah integrasi mendukung format CSV?

Tidak. Integrasi hanya menerima format file JSON.

T: Kapan file harus dihapus dari folder keluar?

Hapus file hanya setelah Anda berhasil memprosesnya.

T: Jika saya tidak sengaja menghapus file dari folder keluar, di mana saya dapat menemukan file asli?

File tersedia di `lead-outbound-archive` folder `opportunity-outbound-archive` dan.

T: Apa yang harus saya lakukan untuk dukungan selama pengembangan?

Untuk bantuan selama pengembangan, hubungi dukungan AWS Partner Network (APN) di Partner Central.

Q: Apa perbedaan antara **`opportunityOwnerName`** dan **`opportunityOwnerEmail`**?

- `opportunityOwnerName`: Nama pemilik peluang di organisasi mitra. Ini harus menjadi pengguna Partner Central.
- `opportunityOwnerEmail`: Email pemilik peluang di organisasi mitra. Ini harus menjadi pengguna Partner Central. Jika tidak diberikan, peluang dibuat dengan Mitra Central Alliance Lead sebagai pemilik.

T: Apa zona waktu untuk semua bidang tanggal (**`targetCloseDate`**, **`lastModifiedDate`**, **`createdDate`**, dan **`acceptBy`**)?

Zona waktu untuk bidang tanggal adalah Greenwich Mean Time (GMT).

T: Apakah file JSON masuk berversi?

Tidak. Amazon Web Services (AWS) tidak mendukung pembuatan versi file. APN Customer Engagement (ACE) memproses file segera setelah menerima dan kemudian menghapus file setelah pemrosesan berhasil. Jika kami menerima nama file yang sama lagi, itu ditolak.

T: Bidang apa dalam file JSON Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) Simple Storage Service (Amazon S3) yang menunjukkan tanggal pembuatan dan pembaruan terbaru dari prospek dan peluang tertentu?

`createdDate` dan `lastModifiedDate`.

T: Bagaimana Anda menentukan apakah suatu peluang baru atau sudah ada?

Bidang `PartnerCrmUniqueIdentifier` ini adalah pengenal unik pada setiap peluang yang kami butuhkan dari mitra. Pengenal ini harus didefinisikan dalam CRM sumber sistem mitra. Kami menggunakan ini untuk menentukan apakah ada peluang AWS. Jika ada, kami memperbarui peluang dengan informasi yang dibagikan. Jika tidak, kami menciptakan peluang baru.

Ketika kami mengirim data ke mitra, kami menyertakan keduanya `PartnerCrmUniqueIdentifier` dan `apnCrmUniqueIdentifier`. Jika kesempatan yang dibagikan oleh AWS dikirim untuk pertama kalinya, Anda tidak akan melihat nilai apa pun `PartnerCrmUniqueIdentifier`. Ini membantu Anda memperlakukan peluang sebagai hal baru dari ACE. Setelah Anda menelannya ke CRM Anda, Anda mengirim pembaruan kembali kepada kami dengan keduanya `PartnerCrmUniqueIdentifier` dan `apnCrmUniqueIdentifier`.

T: Apakah mungkin memiliki lebih dari satu file JSON keluar dan hasil di Amazon S3?

Ya. Terkadang kami dapat menghasilkan lebih banyak file di folder keluar. Demikian pula, jika Anda mengirim file ke folder masuk, kami memprosesnya dan menyimpan file hasil di folder hasil. Anda harus menandai atau menghapus file hasil setelah diproses.

T: Apakah file outbound berisi lebih dari satu record?

Ya. File keluar dapat berisi beberapa catatan.

T: Jika 20 peluang masuk dikirim dalam satu file JSON input di bawah bagian peluang, dan salah satu peluang tidak sesuai dengan standar APN, apa yang terjadi?

Jika formatnya salah, terlepas dari kasusnya, seluruh file ditolak. Jika formatnya benar tetapi hanya satu peluang yang tidak dapat diproses di pihak kami, file hasil mencakup semua 20 peluang dan statusnya, bersama dengan pesan kesalahan untuk peluang yang gagal.

T: Apa atribut kunci untuk memvalidasi jika file JSON berhasil diproses?

Ini adalah atribut kunci untuk membantu Anda memahami apakah file JSON berhasil diproses.

```
{
  "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
    }
  ]
}
```

T: Apa yang terjadi jika saya mengirim JSON yang tidak valid?

Anda menerima respons kesalahan ini: "[{input JSON}] bukan tipeobject".

T: Berapa banyak lead/opportunity catatan yang dapat dimasukkan dalam satu file JSON masuk?

Maksimal 50 catatan dapat dalam satu file.

Tanya Jawab Teknis—Amazon S3

T: Di mana saya bisa mendapatkan dokumentasi Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) REST API?

Untuk informasi selengkapnya, lihat [Pendahuluan API Amazon S3 REST](#).

T: Bagaimana cara mendapatkan detail kunci Amazon Web Services AWS Key Management Service (AWS KMS) untuk diautentikasi untuk mengakses bucket Amazon S3?

AWS Partner Network (APN) membagikan kebijakan yang mencakup nama kunci.

T: Bagaimana cara mengautentikasi Amazon S3 dari Salesforce.com (SFDC)?

Gunakan file kode sampel [S3_Authentication.cls](#) untuk mengautentikasi Amazon S3 dari SFDC.

T: Bagaimana cara mengunggah file dari kit pengembangan AWS perangkat lunak (SDK) ke S3?

Gunakan perintah AWS CLI berikut untuk mengunggah file ke S3.

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

File kode sampel [Sample_AceOutboundBatch .cls](#) berisi kode untuk mengunggah file data dari SFDC.

T: Siapa yang memiliki ember Amazon S3?

AWS memiliki dan mengelola ember Amazon S3. Anda memiliki akses terprogram ke bucket Amazon S3 Anda sendiri dengan AWS Identity and Access Management pengguna (IAM).

T: Apakah ada folder atau ember terpisah untuk menerima dan mengirim file?

Ada satu ember dengan folder berbeda untuk menerima dan mengirim file. Lihat panduan pengguna untuk detail lebih lanjut tentang folder.

T: Apakah saya perlu mengakses bucket Amazon S3 menggunakan AWS Lambda, atau dapatkah saya mengaksesnya secara langsung menggunakan sistem manajemen hubungan pelanggan (CRM)?

Anda dapat mengaksesnya dengan dua cara.

T: Apakah bucket Amazon S3 diamankan atau dienkripsi?

Ya. Kami mengaktifkan mekanisme enkripsi default yang ditawarkan Amazon S3.

T: Apakah mungkin mengaktifkan Amazon Simple Notification Service (Amazon SNS) mendengarkan bucket Amazon S3, jadi saya hanya dapat menindaklanjuti acara tersebut, alih-alih melakukan polling secara berkala?

Tidak. Saat ini, APN Customer Engagement (ACE) tidak mendukung fitur ini.

T: Folder apa yang dapat saya akses dan apa tujuan dari setiap folder?

Anda dapat menemukan daftar folder Amazon S3 di [the section called "Prasyarat integrasi"](#)

Tanya Jawab Teknis — Prospek dan Peluang

Mengirim dan menerima prospek dan peluang

T: Apakah ada konvensi penamaan file?

Setiap nama file harus unik. Kami merekomendasikan nama file `PartnerProvided FileName + {timestamp}.json`.

T: Apa struktur hasilnya?

Contoh file untuk hasil (sukses dan kesalahan) dapat diunduh dari lokasi berikut:

- [Hasil Utama Sampel Sukses.json](#)
- [Hasil Peluang Sampel Sukses.json](#)
- [Hasil Pimpin Dengan Kesalahan Sample.json](#)
- [Hasil Peluang Dengan Kesalahan Sample.json](#)

T: Apa konvensi penamaan hasil?

`PartnerProvidedFileName_result.json`

T: Bagaimana jika saya mengirimkan file JSON kedua dengan nama yang sama?

Kami tidak akan memproses file, dan file dipindahkan ke folder arsip.

T: Berapa batas ukuran file masuk?

Batas ukuran file masuk adalah 1MB.

T: Apakah ada jumlah peluang dan prospek maksimum yang dapat dikelompokkan ke dalam satu file JSON?

Mengingat batas 1MB, kami sarankan Anda memiliki satu peluang atau prospek per file.

T: Saya mendapatkan pesan kesalahan akses ditolak, jadi saya tidak dapat mengunggah file. Apa yang harus saya lakukan?

Mitra menerima pesan Akses ditolak karena dua alasan.

1. Anda mengunggah file ke outbound folder alih-alih inbound folder. Unggah file ke inbound folder.

2. Anda perlu menyediakan daftar kontrol akses (ACL). Gunakan perintah Amazon Web Services (AWS) CLI berikut untuk mengunggah file data:

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

T: Apa yang terjadi jika file dengan ekstensi seperti **.pdf**, **.docx**, atau apa pun selain **.json** diunggah?

Kami menolak file dan menghasilkan `*.error.json` file dengan detail alasannya.

T: Apa yang harus saya lakukan setelah saya menerima pesan kesalahan masalah data dalam produksi?

1. Jika data perlu diperbaiki dalam sistem manajemen hubungan pelanggan (CRM) mitra, setelah Anda memperbaiki data, kirim file yang direvisi ke Amazon Simple Storage Service (Amazon S3).
2. Jika ada klarifikasi yang diperlukan untuk data, hubungi Manajer Pengembangan Mitra (PDM) Anda.
3. Untuk dukungan teknis lainnya, angkat kasus dukungan AWS Partner Network (APN) di Portal APN.

T: Di mana saya dapat menemukan file hasil dan berapa lama mereka tersedia?

File hasil ada di `opportunity-inbound-results` folder `lead-inbound-results` dan. Mereka tersedia sampai Anda menghapusnya. Anda dapat menghapus file setelah penarikan berhasil.

T: Jika saya perlu menemukan file hasil setelah saya menghapusnya, di mana kita dapat menemukannya?

Anda dapat menemukan file hasil di `opportunity-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD` folder `lead-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD` dan.

T: Jika ada kegagalan dalam APN memproses file, bagaimana saya diberitahu?

APN memiliki alarm yang secara otomatis membuat tiket Sev2 untuk melacak kesalahan pemrosesan. Kami meninjau, menyelesaikan, dan mengomunikasikannya kepada mitra.

T: Bidang apa yang dapat diperbarui setelah peluang diluncurkan?

Bidang berikut hanya dapat diperbarui oleh Mitra Akselerasi Penjual Perangkat Lunak Independen (ISV):

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

T: Saya menerima kesalahan Catatan tidak dapat diedit. Apa artinya?

Ketika Anda mengirim peluang yang dirujuk mitra baru, itu akan melalui proses validasi dan tim APN Customer Engagement (ACE) harus menyetujui atau menolaknya. Saat peluang sedang ditinjau dan belum divalidasi, Anda tidak dapat memperbarui catatan, dan Anda menerima kesalahan ini.

T: Apa yang terjadi jika tidak ada aktivitas di pihak saya (contoh: Saya tidak memproses file atau tidak mengirim peluang masuk)?

Jika Anda tidak mengirim informasi apa pun atau tidak memproses file yang kami sediakan, saat ini kami tidak memiliki mekanisme untuk mengingatkan Anda. Kami mendorong Anda untuk memantau sistem Anda untuk memastikan informasi mengalir ke APN.

T: Seberapa cepat hasil JSON tersedia di folder hasil setelah pengajuan peluang/prospek new/updated masuk?

Pemrosesannya hampir real time. Anda harus menerima file dalam waktu kurang dari lima menit.

T: Jika saya mengirim CRM peluang masuk yang tidak mematuhi format/length batasan standar APN, bagaimana sistem menanganinya? Apakah itu menghasilkan laporan kesalahan?

Jika file tidak dalam format definisi bidang, file hasil dari APN akan memanggil file tersebut.

T: Saya tidak memiliki ID AWS akun pada saat peluncuran. Apa yang harus saya lakukan?

Per proses ACE, Launched berarti beban kerja selesai dan penagihan dimulai. Ini membutuhkan ID AWS akun. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Program ACE FAQs](#).

T: Setelah Pengujian Penerimaan Pengguna (UAT), bagaimana seharusnya data historis ditangani selama pindah ke produksi?

Secara default, ketika ada pembaruan yang terjadi di ACE, kami mengirimkan peluang tersebut ke bucket Amazon S3. Untuk data historis yang tidak ingin Anda proses, Anda perlu memberikan nilai dummy seperti X0001, X0002... X000N dalam ekstrak untuk apa yang tidak ingin Anda proses di sistem Anda. `partnerCrmUniqueIdentifier` Anda perlu menulis kode untuk mengenali pengidentifikasi ini dan memprosesnya sesuai dengan itu. Peluang lainnya memberikan `partnerCrmUniqueIdentifier` nilai yang benar. Ini memastikan bahwa Anda memiliki kontrol penuh pada apa yang harus diproses dan apa yang tidak diproses dalam sistem Anda.

T: Apakah file outbound berisi lebih dari satu record?

Ya. File keluar dapat berisi lebih dari satu catatan.

T: Mengapa data mengirim Terima untuk melihat beberapa bidang?

Untuk peluang atau prospek yang AWS dirujuk, semua bidang PII ditutupi dengan label Terima untuk melihat sampai peluang atau prospek diterima oleh Anda. Setelah diterima, Anda menerima semua bidang data dalam siklus sinkronisasi berikutnya.

T: Apa yang harus saya lakukan ketika peluang atau prospek yang AWS dirujuk baru disinkronkan untuk pertama kalinya?

Ketika peluang atau prospek baru disinkronkan untuk pertama kalinya, Anda harus menerima atau menolaknya untuk mendapatkan data tambahan (contoh: kontak pelanggan).

Membuat dan memperbarui peluang/prospek

T: Bagaimana cara memanfaatkan peluang Partner Referred (Originated) baru ke dalam ACE melalui integrasi?

Untuk menciptakan peluang baru di ACE melalui integrasi, Anda perlu mencerna informasi peluang yang diperlukan dalam format JSON yang ditentukan ke dalam folder `opportunity-inbound`. AWS memproses informasi ini, menciptakan peluang baru di ACE, dan membagikan hasil operasi `successful/failed` ke folder `opportunity-inbound-processed-results`.

T: Bagaimana integrasi membedakan antara pengiriman peluang baru dan pembaruan?

Bidang `PartnerCrmUniqueIdentifier` pada setiap kesempatan adalah pengidentifikasi unik yang diperlukan. Pengenal ini harus didefinisikan dalam CRM sumber sistem Anda. AWS menggunakan ini untuk menentukan apakah peluang sudah ada di ACE. Jika tersedia di ACE, kami menggunakan informasi yang dibagikan untuk memperbarui peluang, tetapi jika tidak tersedia di ACE, kami menggunakan informasi yang dibagikan untuk menciptakan peluang baru.

T: Jika saya sudah menerapkan fungsionalitas pembaruan melalui integrasi, apa yang harus saya lakukan untuk menggunakan integrasi untuk mengirimkan (membuat) peluang baru?

Anda perlu membuat perubahan berikut pada integrasi yang ada:

1. Mulai menelan peluang baru untuk pembuatan di `opportunity-inbound` folder. Berikan pembaruan di folder yang sama.
2. Pastikan bahwa bidang wajib yang diperlukan untuk membuat tersedia di Opportunity JSON yang dibagikan.
3. Verifikasi setiap peluang baru memiliki keunikan `PartnerCrmUniqueIdentifier` yang tidak ada di ACE/Partner Central. Praktik terbaik go-live yang penting adalah memetakan dan memperbarui data yang ada di ACE ke masing-masing `PartnerCrmUniqueIdentifier` CRM Anda sehingga kami tidak membuat duplikat saat kami menerima pembaruan. Untuk bantuan, hubungi ACE.

T: Sebagai bagian dari proses go-live, bagaimana cara memperbarui peluang yang ada di ACE dengan saya? **`PartnerCrmUniqueIdentifier`**

Tim ACE memberi Anda daftar semua peluang terbuka untuk membantu persiapan peluncuran produksi. Anda harus memetakan peluang yang ada di ACE ke masing-masing `PartnerCrmUniqueIdentifier`, dan mengembalikan file yang diperbarui ke ACE untuk diintegrasikan ke dalam AWS CRM.

Jika Anda memilih untuk menyinkronkan hanya sebagian dari peluang yang AWS disediakan, Anda harus mengembangkan logika untuk melewati AWS pembaruan untuk setiap peluang yang tidak ingin Anda proses. Pendekatan ini juga harus diterapkan pada peluang masa depan, pasca-orientasi. Anda harus menyediakan yang terkait `partnerCrmUniqueIdentifier` untuk peluang yang membutuhkan penyesuaian di keduanya CRMs. Selain itu, Anda harus menunjukkan peluang mana yang tidak akan Anda perbarui (contoh: Menandai peluang tertutup yang hilang atau tertutup) untuk mengecualikannya dari pembaruan. Sangat penting bahwa semua peluang terbuka/aktif yang AWS berbagi, dan Anda menerima, diberikan a. `partnerCrmUniqueIdentifier`

T: Dapatkah saya memperbarui hanya bidang tertentu dalam peluang atau prospek?

Ya. Anda hanya dapat menyediakan bidang yang memerlukan pembaruan, bersama dengan pengidentifikasi yang diperlukan.

T: Apakah mungkin untuk mengubah `ApnCrmUniqueIdentifier`?

Tidak. Pengidentifikasi ini tetap konstan AWS dan secara unik mengidentifikasi setiap peluang.

T: Bagaimana jika saya memberikan `partnerCrmUniqueIdentifier` yang salah?

Jika Anda memberikan pengenal yang salah, peluang baru dibuat. Pastikan akurasi untuk menghindari duplikasi data.

T: Dapatkah saya memperbarui peluang yang AWS dikirimkan?

Ya. Anda dapat memperbarui peluang yang AWS dikirimkan menggunakan yang benar `partnerCrmUniqueIdentifier`.

T: Seberapa cepat saya dapat mengharapkan hasil untuk peluang yang diajukan?

Pemrosesan hampir real time, dan hasilnya biasanya tersedia dalam beberapa menit di `opportunity-inbound-processed-results` folder.

T: Apa yang harus saya lakukan jika ada kesalahan pemrosesan untuk peluang yang diajukan?

Tinjau detail kesalahan dalam file hasil, atasi masalah, dan cari bantuan lebih lanjut dari tim dukungan ACE.

T: Dapatkah saya menghapus peluang melalui integrasi?

Tidak. Penghapusan langsung tidak didukung. Anda dapat memperbarui kesempatan untuk mencerminkan status Tertutup.

T: Apa arti kesalahan Record not editable?

Kesalahan ini terjadi jika Anda mencoba memperbarui peluang dalam ulasan ACE. Peluang ini tidak dapat diedit sampai divalidasi.

T: Bagaimana jika tidak mengirim pembaruan atau peluang baru?

Tidak ada data baru yang diterima dan diproses jika Anda tidak mengirim pembaruan atau peluang baru melalui integrasi.

T: Berapa lama file hasil tersedia?

File hasil tersedia untuk durasi yang wajar. Anda harus mengambil dan mengelolanya segera.

Tanya Jawab Teknis—Versioning dan kompatibilitas mundur

T: Apa yang dimaksud dengan payload dalam pertukaran data Amazon Web Services (AWS)?

Payload adalah bagian terstruktur dari data yang diformat dalam JSON, dikirim baik masuk atau keluar dari. AWS AWS Setiap kunci dalam struktur JSON ini disebut sebagai bidang, dan setiap bidang memiliki nilai terkait.

T: Bagaimana versi payload ditentukan?

Versi payload ditentukan dalam `version` bidang payload itu sendiri. Muatan yang mengikuti definisi bidang `v13` dianggap Payload Versi 1.0, sedangkan yang mengikuti format yang ditentukan dalam definisi bidang `v14` atau lebih tinggi disebut sebagai Payload Versi 2.0.

T: Apa arti kompatibilitas mundur dalam konteks ini, dan bagaimana penanganannya?

Kompatibilitas mundur memastikan bahwa peluang yang ada tidak gagal saat bidang baru dan wajib diperkenalkan dalam versi payload yang lebih baru. AWS mempertahankan ini dengan menetapkan nilai default secara otomatis ke bidang yang diperlukan dalam versi baru. Anda mungkin melihat nilai dalam UI AWS Partner Network (APN) Customer Engagement (ACE) yang tidak Anda berikan secara eksplisit melalui Integrasi Customer Relationship Management (CRM). Rincian dan ketentuan untuk setiap bidang dijelaskan dalam deskripsi bidang atau detail tambahan tentang bidang tersebut.

T: Apakah kompatibilitas mundur merupakan fitur permanen?

Tidak. Kompatibilitas mundur terikat waktu, dirancang untuk memberikan fleksibilitas bagi Anda untuk merencanakan dan mengimplementasikan perubahan yang akan datang. Ini berhenti bekerja di luar tanggal cut-off yang ditentukan, yang akan diumumkan akhir tahun ini sebagai bagian dari peluncuran yang lebih luas.

T: Apa yang terjadi ketika saya mulai mengirim muatan dengan versi 2.0?

Setelah Anda mengirim payload dengan versi 2.0, sistem mengasumsikan bahwa semua perubahan yang diperlukan telah diterapkan, dan validasi untuk versi payload baru berlaku untuk semua perubahan berikutnya. Sangat penting bahwa Anda tidak menerapkan fitur sebagian antara versi 1.0 dan versi 2.0 payload.

T: Dapatkah saya kembali ke payload versi 1.0 setelah memperbarui ke versi 2.0?

Tidak. Transisi ke payload versi 2.0 adalah proses satu arah. Setelah Anda memperbarui ke versi 2.0, Anda tidak dapat kembali ke versi 1.0 dari payload.

Mendapatkan bantuan

Untuk bantuan dengan integrasi CRM, kirimkan kasus dukungan di AWS Partner Central.

Untuk mengirimkan kasus

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#).
2. Dari menu atas, pilih Support, Contact Support.
3. Pada halaman [AWS Partner Support](#), pilih Open New Case.
4. Pada halaman Open New Support Case, pilih Integrasi CRM.
5. Lengkapi formulir dan pilih Submit.

AWS Partner Konektor CRM FAQ

Topik di bagian ini membantu menjawab pertanyaan umum tentang integrasi AWS Partner CRM dan menggunakan konektor CRM.

Note

Pertanyaan dan jawaban dalam FAQ ini mengasumsikan bahwa Anda menggunakan Salesforce. Untuk informasi selengkapnya tentang penggunaan Salesforce, lihat bantuan [Salesforce](#).

Topik

- [Pertanyaan umum](#)
- [Masalah pengaturan](#)
- [Masalah pemetaan](#)
- [Masalah sinkronisasi dan validasi](#)

Pertanyaan umum

Perluas bagian berikut untuk informasi selengkapnya tentang penggunaan konektor AWS Partner CRM.

Bagaimana cara memulai dengan konektor AWS Partner CRM?

Hubungi manajer pengembangan mitra Anda (PDM) atau AWS titik kontak Anda. PDM Anda akan memverifikasi kelayakan, membantu menyiapkan pengguna IAM yang diperlukan untuk autentikasi,

dan mengirimkan permintaan secara internal untuk menyiapkan bucket Amazon S3 yang diperlukan agar Anda dapat bertukar file. Setelah Anda memiliki akses ke bucket Amazon S3, Anda dapat menginstal konektor dan mengatur integrasi dengan mengikuti petunjuk di panduan pengguna.

Jika Anda sudah memiliki integrasi AWS Partner ACE, [instal konektor dari Salesforce AppExchange](#), lalu ikuti instruksi di [Mengkonfigurasi konektor untuk CRM dengan integrasi Amazon S3](#)

Mengapa pindah ke versi 3?

Versi 3 menyediakan pembaruan peluang waktu nyata dan menghilangkan kebutuhan akan jadwal. Ini juga menyediakan satu set tombol yang memungkinkan mitra untuk menerima atau menolak prospek dan peluang, memperbaruinya, dan mengirimkannya ke AWS. Untuk informasi tentang menginstal versi 3, lihat [Fitur yang tersedia](#) sebelumnya dalam panduan ini.


Apa versi konektor terbaru?

Versi 3.0.0. Anda dapat menemukannya di Salesforce App Exchange.

Berapa biaya untuk mengatur konektor AWS Partner CRM?

Konektor AWS Partner CRM tersedia secara gratis dari Salesforce App Exchange. Ini menyediakan opsi integrasi berikut:

- Integrasi berbasis API Pusat Mitra di mana panggilan AWS layanan gratis.
- Integrasi berbasis Amazon S3 tempat AWS menampung dan menanggung biaya bucket Amazon S3.

 Note

Anda hanya dapat menggunakan opsi ini jika Anda membuat CRM dengan integrasi Amazon S3 sebelum 2024.

Amazon EventBridge juga gratis karena acara berasal dari AWS layanan. Namun, Anda mungkin dikenakan biaya tambahan pada AWS akun Anda jika Anda meneruskan acara ke bus acara lain dari pendengar acara utama untuk pemrosesan tambahan.

Untuk informasi lebih lanjut tentang konektor AWS Partner CRM, lihat [Ikhtisar konektor CRM](#) Untuk informasi selengkapnya EventBridge, lihat [Apa itu Amazon EventBridge?](#) di Panduan EventBridge Pengguna Amazon.

Fitur baru apa yang disediakan versi 3?

Untuk daftar fitur yang disediakan oleh konektor AWS Partner CRM, lihat [Fitur API Pusat Mitra](#), sebelumnya dalam panduan ini.

Dapatkah saya mengakses bucket Amazon S3 yang digunakan untuk mengirim dan menerima file secara terprogram?

Ya. Gunakan AccessKey dan SecretAccessKey kredensial pengguna IAM dari permintaan orientasi Integrasi [CRM](#).

Ingat, file tidak lagi ditransfer menggunakan bucket Amazon S3 setelah Anda mem-port integrasi ke pendekatan berbasis API. Namun, prospek masih dibagikan menggunakan integrasi berbasis bucket Amazon S3.

Saya belum pindah ke versi Salesforce Lightning. Bisakah saya masih menggunakan konektor AWS Partner CRM?

Konektor AWS Partner CRM dirancang untuk digunakan dengan versi Salesforce Lightning, jadi versi 2 mungkin tidak berfungsi sebagaimana dimaksud.

Dapatkah saya menggunakan paket langsung pada sistem produksi saya?

Kami menyarankan Anda menginstal paket pada sistem produksi hanya setelah pengujian menyeluruh di lingkungan kotak pasir.

Siapa pengguna yang dituju dari konektor AWS Partner CRM?

AWS Partner Konektor CRM dirancang untuk persona pengguna berikut:


- Administrator Salesforce atau administrator rujukan yang mengatur konektor.
- Pengguna operasi penjualan yang memilih, menerima, dan memperbarui peluang dan prospek.

Saya memiliki integrasi ACE. Bisakah saya pindah ke konektor?

Ya. AWS Partner s yang memiliki integrasi yang ada dengan ACE dapat pindah ke konektor. Karena konektor menggunakan bucket Amazon S3 yang sama di bagian belakang, selesaikan langkah-langkah berikut:


1. Putuskan sambungan aplikasi atau solusi khusus Anda dari bucket Amazon S3.

2. Masuk ke AWS akun untuk mengatur integrasi. Dapatkan atau buat kunci rahasia dan kunci akses untuk pengguna IAM yang berwenang mengakses bucket Amazon S3. Nama pengguna harus mengikuti format ini: `apn-ace-{partnerName}-AccessUser-prod`. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Mengelola kunci akses untuk pengguna IAM](#) di Panduan AWS Identity and Access Management Pengguna.

 Note


Jika Anda tidak dapat menemukan AWS akun, kirimkan [permintaan dukungan](#).

3. Untuk mengonfigurasi konektor agar mengarah ke bucket Amazon S3, pilih Setup, lalu Named Credentials, lalu koneksi APN API.
4. Kirim [permintaan dukungan](#) untuk menghapus objek yang ada di bucket Amazon S3 sebelum menjadwalkan pekerjaan di konektor.

 Important

Anda harus menyelesaikan langkah ini sebelum menyelesaikan integrasi dan mengatur jadwal sinkronisasi.

5. Jika objek target berbeda dari objek yang ada, lakukan pengisian ulang data untuk prospek dan peluang Anda yang ada. Untuk informasi lebih lanjut, lihat panduan pengaturan produksi dan pengisian ulang integrasi CRM.

 Note

Selama peralihan integrasi, semua pembaruan pengguna mengantri di Outbound folder bucket Amazon S3. Setelah integrasi ditayangkan, catatan pembaruan pengguna disinkronkan.

Apakah konektor AWS Partner CRM aman digunakan di organisasi Salesforce saya?

Aplikasi Salesforce telah melalui Salesforce dan tinjauan keamanan internal. AWS Pemindaian tinjauan keamanan Salesforce mencakup ancaman berikut:

- Salesforce Object Query Language (SOQL) dan injeksi SQL
- Skrip lintas situs

- Autentikasi tidak aman dan protokol kontrol akses
- Pelanggaran berbagi catatan dan kerentanan lainnya khusus untuk platform Salesforce

Tinjauan kode menggunakan [Salesforce Code Analyzer untuk memeriksa kode](#) Salesforce. Salesforce Code Analyzer menggunakan beberapa mesin analisis kode, termasuk PMD, dan RetiRejs. ESLint Ini mengidentifikasi sejumlah masalah potensial, dari penamaan yang tidak konsisten hingga kerentanan keamanan.

Untuk informasi lebih lanjut tentang proses peninjauan, lihat [Tinjauan AppExchange Keamanan](#) di dokumentasi Salesforce.

Note

Aplikasi mitra adalah aplikasi non-Salesforce.com sebagaimana didefinisikan dalam Perjanjian Layanan Utama Salesforce. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Perjanjian dan Ketentuan Salesforce](#).

Terlepas dari persyaratan keamanan apa pun yang ditetapkan di sini atau tinjauan keamanan apa pun atas aplikasi mitra yang mungkin terjadi, Salesforce tidak menjamin kualitas atau keamanan aplikasi mitra apa pun, dan pelanggan bertanggung jawab sepenuhnya untuk mengevaluasi kualitas, keamanan, dan fungsionalitas aplikasi mitra untuk menentukan kecukupan dan kesesuaian mereka untuk pemasangan dan penggunaan pelanggan.

Meskipun kami tidak dapat membagikan secara spesifik apa yang dicakup oleh audit keamanan internal kami, ini diarahkan pada AWS komponen asli arsitektur integrasi, yang terhubung dengan aplikasi Salesforce dan mencakup sejumlah skenario pemodelan ancaman yang berbeda seperti man-in-the-middle serangan, denial-of-service mitigasi terdistribusi, dan standar enkripsi. Untuk informasi lebih lanjut, kirimkan permintaan dukungan.

Masalah pengaturan

Perluas bagian berikut untuk informasi tentang memperbaiki masalah pengaturan dengan konektor AWS Partner CRM.

Apa prasyarat untuk menggunakan konektor CRM? AWS Partner

Untuk informasi tentang prasyarat untuk menggunakan konektor CRM, lihat sebelumnya dalam panduan ini [Prasyarat integrasi](#).

Bagaimana cara mengatur kredensi bernama untuk paket?

Ikuti langkah-langkah berikut yang tercantum di [Menyiapkan kredensial bernama](#) kemudian hari dalam panduan ini.

Apa implikasi pindah dari versi 2 ke versi 3? Apakah ada perubahan yang melanggar?

Pindah dari versi 2 ke versi 3 dari konektor AWS Partner CRM tidak memiliki implikasi langsung. Semua fungsionalitas kompatibel ke belakang dan berfungsi tanpa gangguan.

Untuk manajemen peluang, jika Anda berencana untuk menggunakan fitur baru, Anda mungkin perlu mengubah beberapa proses penjualan Anda. Anda harus mengevaluasi perubahan berikut dan membuat rencana transisi.

- Versi 3 berbagi peluang dengan AWS secara real time. Anda tidak perlu lagi membuat jadwal untuk mengirim peluang ke AWS. Pemilik peluang pada instans Salesforce mitra harus mengirim data secara manual ke AWS. Pengguna Salesforce membutuhkan izin untuk mendorong peluang. AWS
- Jika Anda berencana untuk menggunakan pemetaan multi-objek, Anda memerlukan rencana transisi untuk mendapatkan dan memposting data dari objek baru di instance Salesforce Anda. Sebagai admin Salesforce, Anda harus menyadari konsekuensi perpindahan dari pemetaan objek dengan semua bidang dipetakan dalam satu objek versus bidang dari objek berbeda yang dipetakan ke satu objek.

Pindah dari koneksi Amazon S3 (Asynchronous) ke koneksi berbasis API (Synchronous), apakah ada langkah persiapan tambahan?

Ya. Anda harus menyelesaikan item berikut:

- Dalam prasyarat umum, [Menautkan AWS Partner Central dan akun AWS Marketplace](#)
- Buat kredensi bernama untuk Pusat Mitra baru. APIs Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Menyiapkan kredensial bernama](#) sebelumnya dalam panduan ini.

Kami belum pindah ke versi Salesforce Lightning. Bisakah kita masih menggunakan Konektor AWS Partner CRM?

Tidak. Konektor dirancang untuk digunakan dengan versi Salesforce Lightning, dan aplikasi mungkin tidak berfungsi sebagaimana dimaksud tanpanya.

Kami mencapai batas pekerjaan terjadwal di lingkungan Salesforce kami. Bisakah kita menggunakan penjadwal eksternal untuk memicu sinkronisasi dengan? AWS

PERLU MEMVALIDASI - Konektor AWS Partner CRM adalah paket yang dikelola. Anda dapat membuat pemanggilan jadwal khusus dengan aplikasi pihak ketiga terhadap kelas `InboundSyncScheduler` dan `OutboundSyncScheduler` apex. Catatan - Dengan integrasi berbasis API baru, kelas-kelas ini mungkin tidak berfungsi.

Masalah pemetaan

Perluas bagian berikut sesuai kebutuhan untuk informasi tentang memperbaiki masalah pemetaan objek dengan konektor CRM. AWS Partner

Bagaimana cara kerja pemetaan multi objek?

Untuk versi 3, mitra dapat memilih bidang objek yang direferensikan satu tingkat ke bawah saat pemetaan. Misalnya, jika objek peluang standar Salesforce Anda memiliki referensi internal yang menunjuk ke objek akun dan objek AWS penjualan khusus, Anda dapat memilih peluang standar sebagai objek induk, lalu memetakan bidang dari akun dan objek penjualan.

Bisakah saya memilih lebih dari satu objek di tab pemetaan?

Tidak. Sebagai gantinya, Anda memetakan beberapa bidang dari objek yang dipilih.

Bagaimana konektor melacak objek yang digunakannya untuk mengumpulkan data?

Versi 3 menggunakan `APNCRMUniqueIdentifier` bidang untuk referensi objek induk tunggal untuk pemetaan. Bidang berisi ID AWS catatan. Setelah menanyakan objek induk, nilai semua objek terkait lainnya disusun atau tidak diatur berdasarkan tautan referensi dari objek induk.

Di mana saya dapat menemukan bidang tipe untuk bidang tertentu?

Versi 3 konektor bekerja pada model data versi 2. Untuk informasi muatan lengkap, lihat [Sampel Integrasi CRM AWS Mitra](#) di GitHub

Apakah paket terkelola membantu mengatur aturan validasi pada objek Salesforce standar saya?

Tidak. Paket ini dilengkapi dengan objek peluang khusus ACE, yang mencakup jenis bidang dan aturan validasi yang berjalan melawan [payload ACE standar](#). Anda dapat menyalin aturan dan bidang validasi dari objek peluang khusus ACE di objek standar Anda. **NEED TO VALIDATE** - Dengan pemetaan multi-objek, Anda dapat mencoba menambahkan referensi ke objek peluang ACE

di dalam objek peluang standar Anda, lalu menyalin data ke bidang tersebut menggunakan pemicu untuk memulai validasi.

Mengapa saya tidak dapat mengedit pemetaan untuk AWS bidang Sinkronkan dengan?

AWS Kotak centang Sinkronisasi dengan menentukan apakah prospek atau peluang disinkronkan dengan AWS kapan pekerjaan terjadwal berikutnya berjalan. Bidang Sync with Partner Central disertakan dengan aplikasi untuk peluang dan prospek standar. Jika objek target Anda adalah objek kustom, Anda harus memetakan bidang Sync with ke AWS bidang boolean non-formula khusus di setiap objek.

Bagaimana cara Has Update untuk pekerjaan AWS lapangan?

Bidang Has Pembaruan untuk AWS rumus menentukan apakah catatan dikirim ke AWS Partner dalam pekerjaan terjadwal berikutnya. Memiliki Pembaruan untuk AWS diatur ke True ketika kondisi berikut benar:

- Tanggal Modifikasi Terakhir dari catatan lebih lambat dari Tanggal Sinkronisasi APN Terakhir.
- Pengguna Modifikasi Terakhir bukan pengguna yang menjadwalkan pekerjaan integrasi.

Mengapa saya tidak dapat memetakan bidang Pengenal Unik APN CRM yang diperlukan? Menu tidak tersedia, dan saya menerima pesan “Tidak ada bidang yang valid untuk dipetakan”

Anda harus menggunakan tipe data Teks dengan panjang 18 karakter agar sesuai dengan panjang bidang API.

- Konfigurasi: Teks (18) (ID Eksternal) (Unik Case Insensitive)

Apa pos pemeriksaan pemecahan masalah aplikasi konektor untuk push file keluar dari Salesforce ke? AWS Partner

Aplikasi ini menggunakan pos pemeriksaan berikut:

- Sinkronisasi AWS harus diperiksa agar dapat disinkronkan dengan AWS.
- Memiliki Pembaruan AWS harus diperiksa agar dapat disinkronkan dengan AWS.
- Persona pengguna untuk membuat pekerjaan penjadwalan harus berbeda dari persona pengguna untuk digunakan untuk membuat dan memperbarui prospek atau peluang.
- Jika pemeriksaan sebelumnya benar tetapi batch keluar masih tidak berjalan, periksa log AWS Partner sinkronisasi dan tambahkan kolom keluar IDs. Konfirmasikan bahwa log sinkronisasi berisi

ID peluang yang ingin Anda dorong. Jika log sinkronisasi macet dalam status Sukses API, hapus catatan log sinkronisasi dan coba lagi.

Ketika AWS Pendapatan Bulanan yang Diharapkan bukan bilangan bulat, seperti 1041.67 alih-alih 1041, ketidakcocokan dalam tipe data menyebabkan kesalahan pemrosesan. Untuk mengatasinya, hapus log sinkronisasi yang terjebak dalam status Sukses API dan perbaiki data sebelum pekerjaan berikutnya dijalankan.

Dapatkah saya mengonfigurasi filter dan langganan untuk menyinkronkan prospek dan peluang? Bisakah kita menambahkan filter khusus pada bidang status atau panggung?

Di Salesforce, Anda dapat membuat atau memperbarui bidang rumus untuk menambahkan ketergantungan dari bidang status atau tahap untuk nilai tertentu. Misalnya, Anda dapat mengatur Has Updates AWS untuk True. Anda dapat menggunakan bidang yang disertakan pada kesempatan sebagai referensi. Contoh berikut menunjukkan bagaimana:

```
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
  )
)
```

Apakah saya harus memetakan bidang wajib?

Ya. Anda harus memetakan semua bidang wajib untuk menjadwalkan pekerjaan integrasi masuk atau keluar.

Bisakah saya memetakan bidang pencarian?

Kami merekomendasikan untuk meninjau bidang yang saat ini Anda masukkan di Partner Central untuk menentukan bidang yang paling relevan (selain bidang wajib). Untuk daftar bidang yang tersedia dan tujuannya, lihat Panduan Definisi Bidang yang disertakan dalam [Kit Pengembangan ACE CRM](#) di Partner Central.

Haruskah saya memperbarui catatan dengan bidang turunan atau membuatnya selama proses pemetaan?

Logika dan derivasi kompleks harus dilakukan di organisasi Salesforce Anda berdasarkan logika bisnis Anda sendiri, lalu isi bidang yang dipetakan berdasarkan itu.

Masalah sinkronisasi dan validasi

Perluas bagian berikut sesuai kebutuhan untuk informasi tentang memperbaiki masalah sinkronisasi dan validasi dengan konektor AWS Partner CRM.

Apa yang menyebabkan kesalahan `STORAGE_LIMIT_EXCEEDED`?

Masalah ini terjadi saat Anda menguji konektor di organisasi pengembangan dengan penyimpanan terbatas. Untuk memperbaikinya, hapus log sinkronisasi dari konsol dengan menjalankan kueri berikut:

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

Anda juga dapat mengatur periode penyimpanan log sinkronisasi untuk secara otomatis membersihkan catatan log sinkronisasi yang lebih lama dari periode penyimpanan. Untuk informasi selengkapnya tentang pengaturan periode retensi, lihat

AWS prospek atau peluang yang dirujuk tidak sesuai dengan validasi yang dikenakan pada objek khusus saya. Bagaimana saya bisa memperbaiki masalah ini?

Beberapa prospek dan peluang AWS yang berasal tidak mematuhi aturan validasi untuk setiap bidang. Untuk memungkinkan mitra menerima atau menolak rujukan tersebut, Anda dapat memperbaiki data sebelum menerima catatan. Untuk menerima atau menolak objek yang tidak sesuai dengan validasi data, selesaikan langkah-langkah berikut:

1. Arahkan ke detail log sinkronisasi dari catatan yang gagal.
2. Pilih Edit Payload untuk mengakses tampilan JSON.
3. Perbarui nilai bidang yang tidak sesuai.
4. Pilih Simpan Muatan untuk menyiapkan catatan untuk sinkronisasi untuk pekerjaan berikutnya.

Jika catatan diterima, Anda harus mengulangi langkah 1-4 lagi setelah menerima kolom yang tersisa dari. AWS Untuk sinkronisasi berikutnya, nilai yang dikoreksi digunakan. Sebagai alternatif, Anda dapat memperbaiki nilai di manajer pipeline ACE di Partner Central.

Seberapa sering AWS mengunggah prospek dan peluang?

AWS mengunggah prospek dan peluang ke bucket Amazon S3 setiap jam. Akibatnya, tindakan yang memerlukan pembaruan data melalui integrasi dapat memakan waktu hingga satu jam untuk disinkronkan.

Mengapa saya mendapatkan pesan setFieldLength Peringatan saat menggunakan layar pemetaan?

Peringatan berikut muncul ketika pengguna yang melakukan pemetaan objek tidak memiliki akses baca ke bidang yang diperlukan:

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

Anda harus menggunakan pengguna administrator sistem dengan izin ke bidang sumber dan target, atau pengguna dengan set [izin integrasi APN](#).

Apa arti bidang Status dan Tujuan dalam log sinkronisasi?

Untuk menentukan status dan tindakan pada setiap catatan log sinkronisasi, lihat tabel [dithe section called "Sinkronkan log"](#).

Apakah Anda menyediakan audit atau pengarsipan?

Objek log sinkronisasi melacak semua transaksi masuk dan keluar. Anda juga dapat menentukan periode penyimpanan untuk catatan log dalam konfigurasi aplikasi.

Mengapa saya mendapatkan pengecualian pelambatan?

Pusat Mitra APIs memiliki [serangkaian kuota](#) yang memastikan penggunaan wajar dan menghindari penyalahgunaan layanan. Anda mungkin melihat pengecualian pelambatan saat pembatasan tarif dimulai setelah Anda mencapai kuota. Kuota harian diatur ulang pada siklus 24 jam yang bergulir. Jika kuota default tidak memenuhi persyaratan Anda, Anda dapat menggunakan halaman [Service Quotas untuk meminta kenaikan kuota](#).

Saya tidak melihat AWS tombol Kirim ke pada kesempatan standar saya

AWS Tombol Kirim ke hanya muncul untuk jenis peluang rujukan Mitra.

Catatan rilis

Bagian ini berisi riwayat rilis untuk Konektor AWS Partner Customer Relationship Management (CRM) untuk Salesforce.

Topik

- [Versi 3.16 \(26 Februari 2026\)](#)
- [Versi 3.15 \(6 Februari 2026\)](#)
- [Versi 3.14 \(17 Desember 2025\)](#)
- [Versi 3.13 \(30 Oktober 2025\)](#)
- [Versi 3.12 \(16 September 2025\)](#)
- [Versi 3.11 \(10 September 2025\)](#)
- [Versi 3.10 \(6 Agustus 2025\)](#)
- [Versi 3.8 \(17 April 2025\)](#)
- [Versi 3.6 \(18 Maret 2025\)](#)
- [Versi 3.5 \(22 Januari 2025\)](#)
- [Versi 3.1 \(2 Desember 2024\)](#)
- [Versi 3.0 \(14 November 2024\)](#)
- [Versi 2.2 \(24 April 2024\)](#)
- [Versi 2.1 \(18 April 2024\)](#)
- [Versi 2.0 \(29 November 2023\)](#)
- [Versi 1.7 \(Oktober 12, 2022\)](#)
- [Versi 1.6 \(13 Januari 2023\)](#)
- [Versi 1.5 \(13 Januari 2023\)](#)
- [Versi 1.4 \(Desember 7, 2022\)](#)

Versi 3.16 (26 Februari 2026)

AWS Partner CRM Connector versi 3.16 berisi fitur dan peningkatan berikut.

Perbaiki bug

- Memperbaiki masalah di mana bidang solusi tidak bertahan selama pembuatan peluang. Di versi 3.15, ketika mitra menciptakan peluang dengan bidang solusi yang diisi, solusi tidak dikaitkan dengan peluang di AWS Partner Central. Konektor sekarang merantai panggilan AssociateOpportunity API CreateOpportunity dan dengan benar untuk memastikan solusi terkait dengan benar selama pembuatan peluang
- Memperbaiki celah izin di mana bidang Peluang Sumber tidak memiliki izin edit di set izin Admin Bisnis APN. Bidang ini, ditambahkan dalam versi 3.10 untuk Unified Standard-ACE Opportunity Sync Flow, sekarang memiliki akses baca dan edit yang tepat, memungkinkan administrator bisnis untuk menggunakan otomatisasi yang membuat catatan Peluang ACE dari catatan Peluang Standar
- Memperbaiki masalah di mana kode pos salah ditegakkan sebagai bidang wajib untuk semua negara, termasuk yang tidak memiliki sistem kode pos (seperti Uni Emirat Arab, Hong Kong, dan Bonaire). Bidang kode pos sekarang opsional, selaras dengan spesifikasi AWS Partner Central API dan memungkinkan mitra untuk menciptakan peluang bagi pelanggan di negara yang tidak menggunakan kode pos

Versi 3.15 (6 Februari 2026)

AWS Partner CRM Connector versi 3.15 berisi fitur dan peningkatan berikut.

API Pusat Mitra AWS

Peningkatan berbagi AWS data otomatis

- Sinkronisasi rekaman otomatis yang AWS disempurnakan untuk bekerja dengan mulus pada pembuatan dan pembaruan peluang
- Menghilangkan kebutuhan akan Sync ACE Opportunity to Partner Central API aliran untuk berbagi data

Segarkan dari AWS kemampuan

- Menambahkan kemampuan untuk menyegarkan data peluang langsung dari AWS Partner Central tanpa perlu acara
- Memungkinkan mitra untuk menarik pembaruan terbaru dari AWS Partner Central sesuai permintaan melalui tombol pada tata letak halaman Peluang ACE

- Memastikan konsistensi data antara Salesforce dan AWS Partner Central

Perbaiki bug

- Memperbaiki masalah saat peluang dengan “Lainnya” yang ditentukan di bidang Industri tidak disertakan dalam muatan API saat menyinkronkan ke AWS Partner Central, menyebabkan peluang tetap terjebak dalam status draf
- Memperbaiki masalah pemformatan notasi ilmiah di bidang mata uang dan pendapatan yang menyebabkan kegagalan validasi API untuk nilai moneter yang besar

Versi 3.14 (17 Desember 2025)

AWS Partner CRM Connector versi 3.14 berisi fitur dan peningkatan berikut.

API Pusat Mitra AWS

Peluang pengisian ulang data

- Menambahkan fitur pengisian ulang khusus yang memungkinkan mitra untuk memulai sinkronisasi data langsung dari antarmuka konektor untuk semua peluang yang ada dari AWS Partner Central ke Salesforce
- Menerapkan kriteria yang ditetapkan pengguna untuk pemilihan peluang berdasarkan tahapan dan opsi penyaringan lainnya

Peningkatan asosiasi peluang

- Mengkonsolidasikan pendekatan empat bidang menjadi tiga bidang yang jelas dan dapat dicari dengan perilaku yang konsisten
- Bidang tarik-turun yang dapat dicari dengan fungsionalitas tipe depan untuk penawaran Solusi, Produk AWS, dan AWS Marketplace
- Bidang Produk AWS yang ditingkatkan untuk menampilkan nama yang ramah (misalnya “AWS Amplify”) sambil mempertahankan pengidentifikasi API yang benar

Penugasan pemilik peluang pada pembuatan

- Menambahkan dukungan untuk menetapkan pemilik peluang selama pembuatan peluang melalui CreateOpportunity API
- Menerapkan pemetaan OpportunityTeam anggota yang tepat dengan BusinessTitle "" OpportunityOwner

Perbaikan bug

- Memperbaiki masalah validasi pada validasi OpportunityTeamMember email untuk berbagi muatan dengan AWS hanya ketika Nama Depan, Nama Belakang, atau Nomor Telepon disediakan
- Logika bidang Keamanan Nasional yang diperbarui untuk membagikan nilai daftar pilih yang dipilih dengan benar
- Tooltips yang diperbarui untuk bidang Manajer Akun Mitra

Versi 3.13 (30 Oktober 2025)

AWS Partner CRM Connector versi 3.13 berisi fitur dan peningkatan berikut.

API Pusat Mitra AWS

Peluang penerimaan massal dan penetapan massal

- Menambahkan kemampuan untuk menerima atau menetapkan beberapa Peluang ACE secara bersamaan, meningkatkan efisiensi dalam manajemen peluang

Log sinkronisasi peluang

- Pengguna integrasi AWS Partner Central API sekarang dapat melihat log sinkronisasi yang sesuai secara langsung di dalam objek ACE Opportunity. Fitur ini memberikan visibilitas ke dalam proses sinkronisasi untuk setiap kesempatan

Perbaikan bug

- Menyelesaikan masalah di mana bidang nomor DUNS Pelanggan (customerDuns) ditolak selama pengiriman kesempatan karena ketidakcocokan tipe data
- Meningkatkan ukuran bidang pesan kesalahan (awsapn__Error_Message__c) dari 32KB menjadi 128KB dalam detail log sinkronisasi untuk mencegah pemotongan pesan kesalahan dan

menghindari gangguan pada pemrosesan pekerjaan Apex selama kesalahan sinkronisasi volume tinggi

- Memperbaiki masalah di mana peluang akan muncul sebagai dikirimkan tetapi tetap terjebak dalam status draf ketika kode pos atau pos dalam format tidak valid. Konektor sekarang memunculkan kesalahan validasi API asinkron, memungkinkan mitra untuk memperbaiki pemformatan kode pos atau kode pos sebelum mengirimkan ke AWS
- Menyelesaikan masalah di mana peluang dengan “Lainnya” yang ditentukan di bidang Penawaran Solusi akan tetap macet dalam status Draft alih-alih melanjutkan ke Kirim. Konektor sekarang menangani nilai solusi “Lainnya” dengan benar dan mem-parsing respons API dengan benar untuk memungkinkan perkembangan peluang melalui proses validasi ACE. Mitra sekarang juga dapat mengaitkan solusi yang valid bahkan ketika mereka memiliki “Lainnya” di bidang deskripsi solusi lainnya

Versi 3.12 (16 September 2025)

AWS Partner CRM Connector versi 3.12 berisi fitur dan peningkatan berikut.

Perbaikan bug

- Atur template `Unified_Standard_ACE_Sync` alur agar berada dalam keadaan draf sebagai lawan dari status aktif. Beberapa pelanggan mengalami kesalahan instalasi dengan template alur dalam keadaan aktif.

Versi 3.11 (10 September 2025)

AWS Partner CRM Connector versi 3.11 berisi fitur dan peningkatan berikut.

API Pusat Mitra AWS

Penebangan yang ditingkatkan

- Memperluas kemampuan logging terperinci untuk integrasi AWS Partner Central API dan proses sinkronisasi peluang
- Menambahkan informasi pemecahan masalah tambahan untuk proses sinkronisasi peluang

Perbaiki bug

- Memperbaiki masalah yang mencegah pemisahan solutions/offers/services dari bidang Solusi yang Ditawarkan
- Peningkatan jumlah maksimum Daftar Solusi yang dapat disinkronkan dari AWS Partner Central dari 50 menjadi 100
- Memperbaiki masalah visibilitas untuk solusi dalam Penawaran Solusi saat solusi berada dalam status 'hapus'
- Menyelesaikan masalah yang menyebabkan peluang duplikat muncul di Salesforce saat perubahan dilakukan di AWS Partner Central
- Tampilan tetap nama lengkap di bidang AWS Partner Success Manager dan AWS ISV Success Manager di objek ACE

Versi 3.10 (6 Agustus 2025)

AWS Partner CRM Connector versi 3.10 berisi fitur dan perbaikan berikut.

API Pusat Mitra AWS

Berbagi AWS data otomatis

- Pengaturan Aktifkan Bagikan dengan AWS Integrasi Baru di pengaturan kustom AWS Partner Central
- Sinkronisasi rekaman otomatis dengan AWS saat pembaruan terjadi
- Menghilangkan kebutuhan akan Bagikan secara manual dengan klik AWS tombol
- Aliran data yang mulus ke AWS pembaruan rekaman

Asosiasi entitas yang disederhanakan

- Fungsionalitas bawaan untuk mengaitkan penawaran dan produk di bidangnya masing-masing tanpa harus mengklik Associate atau Disassociate
- Penanganan panggilan API backend otomatis berdasarkan pilihan

Manajemen undangan yang efisien

- Terima/tolak undangan langsung dari dropdown bidang status penerimaan Mitra

- Penanganan panggilan API backend otomatis berdasarkan pilihan

Peningkatan otomatisasi - Templat alur Sinkronisasi Peluang ACE Standar Terpadu Baru

- Memungkinkan sinkronisasi otomatis antara peluang Salesforce standar dan peluang ACE
- Mendukung berbagi peluang penjualan bersama saat menggunakan konektor CRM
- Termasuk pemetaan bidang yang telah dikonfigurasi sebelumnya untuk bidang peluang standar
- Menangani pembuatan dan pembaruan peluang ACE
- Fitur state/country pemetaan otomatis dan penanganan nilai default

Versi 3.8 (17 April 2025)

AWS Partner CRM Connector versi 3.8 berisi fitur dan peningkatan berikut.

Perbaikan bug

- Memperbaiki masalah di mana ID CRM APN tidak diperbarui pada sinkronisasi pos Peluang.
- Memperbaiki masalah saat mencoba menyegarkan produk Marketplace di mana penjual memiliki lebih dari 50 produk yang terdaftar.
- Memperbaiki masalah di mana bidang AWS Sales Rep dan AWS Account Manager di objek ACE tidak menampilkan nama lengkap.

Versi 3.6 (18 Maret 2025)

AWS Partner CRM Connector versi 3.6 berisi fitur dan peningkatan berikut.

AWS Marketplace

- Menambahkan dukungan untuk 8 tempat desimal (meningkat dari 3) dalam pay-as-you-go penetapan harga untuk produk perangkat lunak sebagai layanan (SaaS), yang sejalan dengan standar harga. AWS Marketplace

Perbaiki bug

- Mitra kini dapat menciptakan peluang langsung di Partner Central. Peluang ini secara otomatis disinkronkan dengan organisasi Salesforce mitra melalui konektor AWS Partner CRM. Ini meningkatkan proses rujukan dan meningkatkan kolaborasi antara mitra dan AWS.
- Memperbaiki masalah saat sinkronisasi peluang gagal NUMBER_VALUE dan tidak dapat dikonversi ke string saat bidang program pengenalan pendapatan SaaS (SRRP) diperbarui.
- Mengatasi masalah berbagi data untuk mencegah AWS arahan diproses secara tidak benar sebagai peluang mitra selama sinkronisasi APN.
- ReviewStatusField tetap dari perubahan ke null pada kesempatan yang disetujui setelah memperbarui bidang yang diizinkan.
- Menerapkan pemetaan bidang baru Next Step History untuk mengakomodasi volume data yang lebih besar dan mencegah kegagalan sinkronisasi.
- Menyelesaikan masalah alur aktivasi peluang ACE dengan menerapkan logika pembaruan yang tepat untuk APN CRM Unique Identifier bidang dalam catatan peluang ACE.
- Instruksi penyiapan terpandu yang diperbarui dan diperbaiki untuk pengalaman pengguna yang lebih baik.

Note

Jika Anda meningkatkan ke versi 3.6, Anda harus memetakan Next Step History bidang pada tab Pemetaan ACE.

Versi 3.5 (22 Januari 2025)

AWS Partner CRM Connector versi 3.5 berisi fitur dan peningkatan berikut.

API Pusat Mitra AWS

- Anda sekarang dapat mengaktifkan katalog kotak pasir menggunakan kotak centang PC API Sandbox Enabled di Pengaturan Kustom, Pengaturan Konektor AWS Partner CRM.
- Katalog produk yang diperbarui.

AWS Marketplace

- Anda sekarang dapat mengimpor detail otorisasi penjualan kembali yang dibuat di luar konektor CRM.
- Menambahkan dukungan untuk melihat hingga 8 titik desimal, jika berlaku.

Perbaikan bug

- Memperbaiki masalah dengan instalasi baru konektor CRM Versi 3.1, pelaporan kegagalan sinkronisasi dengan pesan `Field Level Security error on field: awspn_Campaign name_new_c` kesalahan.
- Memperbaiki masalah dengan nama produk AWS Marketplace duplikat yang menyebabkan kegagalan upsert.
- Memperbaiki masalah yang mencegah tab peluang ACE disetel sebagai tampilan default untuk set izin ACE.

Versi 3.1 (2 Desember 2024)

AWS Partner CRM Connector versi 3.1 berisi fitur dan peningkatan berikut.

Perbaikan bug

- Memperbaiki URL produksi untuk AWS Partner Central API.
- Memperbaiki masalah dengan perubahan ke Muatan Undangan Keterlibatan.

Versi 3.0 (14 November 2024)

AWS Konektor CRM Mitra 3.0 berisi fitur dan peningkatan berikut:

Fitur inti

Pemetaan multi-objek

- Mitra sekarang dapat memetakan bidang dari beberapa objek Salesforce, termasuk hubungan pencarian dan detail master, ke peluang APN dan skema prospek.
- UI yang disempurnakan untuk bidang pemetaan, termasuk tampilan yang dapat diperluas untuk bidang pencarian.

- Support hingga dua tingkat hubungan objek dalam satu pemetaan.

Fitur Integrasi ACE CRM

AWS Partner Central API Support

- Pengguna integrasi ACE tidak diperlukan untuk integrasi AWS Partner Central
- Jadwal sinkronisasi masuk dan keluar antara Salesforce dan AWS Partner Network (APN) tidak lagi diperlukan.
- Konektor CRM AWS Mitra menangani kesalahan sinkron.

AWS Dukungan API Pusat Mitra untuk peluang AWS yang berasal (AO) dan peluang yang berasal dari mitra

- Mitra dapat menggunakan AWS tombol Bagikan dengan untuk membuat dan memperbarui peluang.
- Mitra dapat menggunakan tombol Status Persetujuan untuk menerima atau menolak peluang yang AWS dirujuk.
- Mitra dapat menggunakan tombol Associate atau Disassociate untuk mengaitkan atau memisahkan peluang dengan Solusi Mitra, AWS Produk, dan Penawaran AWS Marketplace selama siklus hidup peluang.
- Mitra dapat menggunakan tombol Tetapkan untuk menetapkan kembali peluang kepada pengguna lain di akun Partner Central mereka.
- Mitra dapat menggunakan tab penawaran Solusi untuk melihat daftar solusi yang tersedia.
- Mitra dapat melihat acara di tab AWS Marketplace Notification, seperti Opportunity Created, Opportunity Updated, atau Engagement Invitation Created.
- Tiga bidang baru ditambahkan untuk peluang:
 - Opportunity Engagement Invitation ARN
 - Opportunity Type
 - Visibility

Perbaiki bug

- Memperbaiki masalah saat konektor, setelah menerima data masuk, mengganti akun yang terkait dengan peluang ke akun default yang disediakan dalam pengaturan khusus, yang menyebabkan konflik Salesforce internal dan kesalahan validasi
- Memperbaiki masalah saat konektor mengalami kesalahan dalam log sinkronisasi masuk dan keluar karena nilai bidang yang tidak valid `SalesActivity.Finalized Deployment Needs`
- Memperbaiki masalah saat mencoba menyegarkan otorisasi penjualan kembali bersama.

Versi 2.2 (24 April 2024)

AWS Partner CRM konektor versi 2.2 berisi fitur dan perbaikan berikut.

Fitur inti

Penyempurnaan pada fitur otorisasi penjualan kembali yang ada untuk mendukung produk non-warisan.

Versi 2.1 (18 April 2024)

AWS Partner CRM konektor versi 2.1 berisi fitur dan perbaikan berikut.

Fitur inti

Mitra Saluran dapat membuat jadwal sinkronisasi untuk otorisasi penjualan kembali bersama.

AWS Marketplace integrasi untuk penjual ISV dan Mitra Saluran

- Anda dapat mengubah durasi penggunaan pada penawaran yang dirilis untuk produk yang memenuhi syarat.
- Support for future dated agreement (FDA) untuk penawaran pribadi
- Anda dapat mengimpor detail penawaran pribadi yang dibuat di luar konektor CRM.
- Anda dapat menyimpan penawaran pribadi dan otorisasi penjualan kembali sebagai konsep.
- Anda dapat mengambil dan melihat perjanjian untuk penawaran pribadi dan penawaran umum.
- Anda dapat membuat penawaran berbasis perjanjian di beberapa akun penjual untuk produk Kontrak SaaS dan produk Kontrak SaaS dengan akun konsumsi.

Integrasi ACE CRM

- Formulir rekaman Salesforce Lightning yang disempurnakan untuk objek peluang ACE yang AWS dikirimkan.
- Anda dapat memunculkan catatan detail log sinkronisasi per peluang pada objek peluang ACE yang AWS dikirimkan.
- Anda dapat menautkan penawaran pribadi AWS Marketplace yang tersedia ke peluang pada objek peluang ACE yang AWS dikirimkan.

Versi 2.0 (29 November 2023)

Fitur inti

- Aplikasi termodulasi — Aplikasi SF tunggal untuk fitur integrasi ACE CRM dan AppExchange integrasi Marketplace Seller AWS

Integrasi APN Customer Engagements (ACE)

- Support untuk model data baru (v14) dengan integrasi ACE CRM.
- Membuat objek khusus untuk peluang dan prospek ACE yang berisi semua yang attributes/values didefinisikan oleh integrasi ACE CRM dengan validasi model data baru pada objek peluang khusus.
- Kemampuan otomatisasi sekali klik untuk objek kustom ACE baru untuk mempercepat pemetaan dengan objek kustom yang diinstal untuk peluang dan prospek.
- Perbaiki untuk memetakan atribut yang hilang pada peluang.
- Perbaiki untuk mengaitkan AWS peluang ke akun jika menggunakan peluang standar untuk pemetaan.

AWS Integrasi Marketplace

- Sebagai penjual ISV:
 - Sinkronkan Produk MP yang tersedia ke dalam organisasi Salesforce.
 - Buat, lihat, dan kelola Penawaran Pribadi ISV di produk SaaS, AMI, dan Container.
 - Batalkan dan ubah penawaran pribadi.

- Kloning penawaran pribadi untuk membuat penawaran baru.
 - Buat otorisasi penjualan kembali pada SaaS, AMI, dan produk kontainer.
 - Membatalkan dan memodifikasi otorisasi penjualan kembali.
 - Otorisasi penjualan kembali klon.
 - Terima pemberitahuan saat pembeli berlangganan penawaran pribadi.
 - Lihat dasbor penawaran pribadi dan otorisasi penjualan kembali bersama yang dibuat melalui konektor.
- Sebagai AWS Channel Partner:
 - Sinkronkan dan lihat otorisasi penjualan kembali bersama yang dibuat oleh penjual ISV.
 - Buat dan kelola penawaran pribadi Mitra AWS Saluran untuk SaaS, AMI, dan produk kontainer dari otorisasi penjualan kembali bersama.

Versi 1.7 (Oktober 12, 2022)

Ubah log

Antarmuka pengguna

- Tambahkan kolom opsional komentar AWS Partner Network ulasan ke layar pemetaan.
- Pindahkan bagian bantuan ke halaman Pengaturan terpandu.

Perbaiki bug

- Memperbaiki masalah di mana payload yang salah ditampilkan dalam catatan sumber synclog detail dalam kasus kegagalan sebagian.
- Perbaiki masalah di mana mitra telah memperbarui pengidentifikasi unik CRM mitra di ACE untuk mengoreksi otomatis berdasarkan objek target dalam organisasi.
- Perbaiki masalah untuk menghentikan pembaruan peluang yang dikirim yang belum disetujui setelah permintaan pembuatan awal AWS Partner. Ini untuk mencegah tanggapan kesalahan validasi diterima kembali AWS Partner karena peluang tidak berada dalam status yang disetujui.

Masalah yang diketahui

Tidak berlaku.

Versi 1.6 (13 Januari 2023)

Ubah log

Antarmuka pengguna

- Tambahkan komponen untuk memungkinkan mitra meningkatkan kasus dukungan melalui AWS Partner Central. Ini tersedia di halaman Pengaturan Terpandu di aplikasi.
- Administrator dapat mengoreksi data yang diterima dalam muatan masuk untuk memperbaiki nilai daftar pilih yang salah sehingga dapat diproses.

Sinkronkan pembersihan log

Catatan log sinkronisasi lama dibersihkan secara otomatis berdasarkan pengaturan kustom aplikasi Penyimpanan Log Sinkronisasi. Fitur ini memungkinkan mitra untuk mengonfigurasi berapa lama mereka ingin menyimpan catatan log sinkronisasi masuk dan keluar.

Perbaiki bug

- Perbarui pesan validasi saat nilai daftar pilih yang tidak dipetakan hadir dalam muatan masuk untuk menunjukkan nilai yang salah.
- Perbarui filter pekerjaan keluar untuk memanfaatkan hitungan coba lagi yang dikonfigurasi dan hari coba lagi dalam pengaturan kustom aplikasi untuk mencoba kembali transaksi secara otomatis setelah data diperbaiki, hingga jumlah percobaan ulang terlampaui.

Masalah yang diketahui

Tidak berlaku.

Versi 1.5 (13 Januari 2023)

Ubah log

Antarmuka pengguna

- Perbarui label pada penjadwalan modal.

- Perbarui pesan kesalahan validasi pada layar penjadwalan untuk memberikan lebih banyak konteks kepada pengguna tentang kegagalan penjadwalan.
- Perbarui judul aplikasi di semua referensi dengan "konektor AWS Partner CRM".
- Halaman peluang/lead
 - Perbarui yang Memenuhi Syarat untuk Disinkronkan dengan label bidang APN ke Memiliki Pembaruan untuk AWS.
 - Perbarui Sinkronisasi dengan label bidang Pusat Mitra untuk Sinkronkan dengan AWS.
- Halaman Pengaturan Terpandu
 - Perbarui Masukkan label bidang Detail otentikasi untuk Mengatur koneksi APN AWS .
 - Perbarui label bidang SPMS ke ID Mitra.
 - Perbarui bidang APN Peta ke AWS bidang Salesforce.
- Halaman pemetaan
 - Perbarui bidang pengelola pipa ACE ke AWSbidang.
 - Perbarui Aktifkan bidang pembaruan APN untuk Mengaktifkan bidang Pembaruan Masuk.
- Halaman Sinkronisasi Log
 - Ganti referensi ke "APN" dengan "AWS" (arah).
 - Perbarui label bidang tujuan log sinkronisasi berikut: Orkestrasi Masuk ke Pengambilan File Masuk, Orkestrasi Inbound — Record Retrieval ke Inbound Record Retrieval, dan Outbound Orchestration to Outbound File Retrieval.

Sinkronisasi sesaat

Administrator dapat memulai sinkronisasi keluar tertentu untuk satu catatan melalui tindakan cepat yang ditambahkan. Tindakan cepat Kirim ke AWS ditambahkan ke peluang standar dan objek utama untuk referensi. Ini dapat ditambahkan ke objek standar atau kustom terintegrasi untuk memberikan opsi untuk segera memanggil sinkronisasi untuk satu catatan di luar pekerjaan yang dijadwalkan.

Perbaiki bug

- Perbaiki masalah pada log sinkronisasi yang menunjukkan kesalahan pengecualian FLS yang salah.
- Perbaiki masalah pada objek Lead saat `campaignMemberStatus` bidang dipetakan.
- Perbaiki masalah pemetaan di mana `awsAccountId` bidang `awsFieldEngagement` dan dikeluarkan dari pemetaan keluar, saat dipetakan.

- Perbarui dasbor yang dibundel dari dinamis ke statis sehingga tidak menggunakan batas organisasi yang diinstal untuk dasbor dinamis.

Masalah yang diketahui

Tidak berlaku.

Versi 1.4 (Desember 7, 2022)

Ubah log

Antarmuka pengguna

- Sederhanakan antarmuka untuk log sinkronisasi.
- Sederhanakan antarmuka untuk pemetaan modal.
- Tambahkan modal konfirmasi ke tombol reset pada layar Pemetaan.
- Nonaktifkan opsi Berikutnya pada pemetaan daftar pilihan sampai semua bidang selesai.
- Tambahkan teks bantuan ke judul tab dalam modal pemetaan.
- Perbarui label aplikasi dari APN CRM Administration ke konektor AWS Partner CRM.

Laporan dan dasbor

Tambahkan laporan dan dasbor baru untuk melacak status log sinkronisasi.

Templat aliran

Tambahkan templat alur ke paket untuk menyetel pemberitahuan push khusus ke administrator bisnis pada kesalahan log sinkronisasi.

Perbaiki bug

- Perbaiki masalah pada tanggal offset dengan UTC dalam pemetaan.
- Memperbaiki masalah saat log sinkronisasi yang diproses sebagian dipilih untuk diproses ulang, saat mengalami kesalahan, status pada log sinkronisasi tidak berubah menjadi Kesalahan.
- Perbarui to_sync formula yang memenuhi syarat tentang peluang dan prospek standar.
- Sembunyikan bidang hanya-baca.
- Perbarui untuk memuat pemintal.

- Perbarui label untuk subtitle modal.
- Pertahankan `apnValues_` on `_tab3` dalam modal pemetaan.
- Perbarui opsi Edit sehingga membawa pengguna ke halaman saat ini.
- Nonaktifkan pemilihan tab kecuali dalam `read-only` mode.
- Nonaktifkan `field required` kesalahan saat opsional.
- Ubah tanda centang modal menjadi hijau.
- Tambahkan komponen dan utilitas tab pemetaan.
- Tambahkan dasbor dan folder dasbor baru untuk log sinkronisasi.
- Hapus izin untuk tab laporan kustom yang tidak digunakan lagi.

Masalah yang diketahui

Kesalahan saat memetakan `CampaignMemberStatus` pada objek Lead. Saat ini, AWS Partner s dapat melewati pemetaan bidang non-wajib ini saat memetakan prospek. Perbaikan akan ada di versi berikutnya.

Membuat integrasi kustom dengan API Partner Central

Anda menggunakan AWS Partner Central API untuk membuat integrasi CRM khusus, dan menggunakan konektor CRM. [Referensi AWS Partner Central API](#) menjelaskan prasyarat untuk integrasi API Pusat Mitra, dan cara menggunakan tindakan API yang memungkinkan Anda membuat dan bekerja dengan peluang dan keterlibatan.

Panduan ini mengasumsikan Anda memiliki sumber daya dan keterampilan teknis yang diperlukan untuk membuat, menguji, menyebarkan, dan memelihara integrasi khusus. Untuk informasi lebih lanjut tentang mempertahankan integrasi kustom, lihat [Mempertahankan integrasi](#) di panduan ini.

Note

- Anda juga dapat mengonfigurasi konektor CRM agar berfungsi dengan integrasi khusus Anda. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Apa konektor CRM AWS Mitra untuk Salesforce?](#) nanti di panduan ini.
- Jika Anda membuat CRM sebelumnya dengan integrasi Amazon S3, dan Anda berencana untuk menggunakan konektor CRM, Anda dapat bermigrasi ke API Pusat Mitra. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Memutakhirkan dari CRM dengan integrasi Amazon S3 ke API Pusat Mitra](#) nanti di panduan ini.

FAQ Integrasi

Topik berikut menjawab pertanyaan yang sering diajukan tentang integrasi CRM.

Bagaimana cara menghubungi Manajer Pengembangan Mitra (PDM) saya?

Untuk menemukan informasi kontak untuk Manajer Pengembangan Mitra Anda:

1. Masuk ke [Partner Central](#).
2. Pilih Support, lalu Partner Development Manager.

Bagaimana cara menemukan ID Mitra atau ID SPMS saya?

Untuk menemukan ID Mitra atau ID SPMS Anda:

1. Masuk ke [Partner Central](#).
2. Pilih Perusahaan saya, dan lihat ID Anda di bawah Ikhtisar.

Apakah ada biaya yang terkait dengan AWS akun?

Tidak. Tidak ada biaya yang terkait dengan AWS akun.

Glosarium

Tabel berikut mencantumkan akronim dan istilah yang digunakan dalam integrasi CRM.

Akronim	Jangka waktu penuh	Definisi
AWS	Amazon Web Services	Platform komputasi awan komprehensif yang ditawarkan oleh AWS, menyediakan berbagai layanan seperti daya komputasi, penyimpanan, dan basis data, dapat diakses dari internet.
APN	AWS Partner Network	Program mitra global oleh AWS, yang dirancang untuk membantu mitra membangun bisnis atau solusi AWS berbasis yang sukses dengan memberikan dukungan bisnis, teknis, dan pemasaran.
ACE	Keterlibatan Pelanggan APN	Program yang memfasilitasi kolaborasi antara AWS dan mitranya, membantu mendorong keterlibatan pelanggan dan peluang penjualan bersama.
CRM	Manajemen Hubungan Pelanggan	Solusi strategi dan perangkat lunak yang digunakan oleh bisnis untuk meningkatkan hubungan dan interaksi dengan pelanggan saat ini dan potensial.

Akronim	Jangka waktu penuh	Definisi
Konektor CRM	Konektor CRM untuk Salesforce	Aplikasi yang tersedia dari Salesforce AppStore. Konektor mempercepat proses integrasi dengan pipa ACE, dan memungkinkan integrasi dengan AWS Marketplace.
AWS IAM	AWS Identity and Access Management	Layanan web yang membantu mengontrol akses ke AWS sumber daya dengan aman dengan memungkinkan pembuatan dan pengelolaan AWS pengguna, grup, dan izin.
ISV	Vendor Perangkat Lunak Independen	Sebuah perusahaan yang mengkhususkan diri dalam membuat dan menjual perangkat lunak, biasanya dirancang untuk pasar massal atau niche. Ini berbeda dengan perangkat lunak internal yang dibuat oleh organisasi pengguna untuk penggunaannya sendiri.
PDM	Manajer Pengembangan Mitra	Peran dalam AWS Partner Network, bertanggung jawab untuk meningkatkan hubungan dengan AWS Partner s, membantu mereka tumbuh dan meningkatkan penawaran mereka. AWS

Terjemahan disediakan oleh mesin penerjemah. Jika konten terjemahan yang diberikan bertentangan dengan versi bahasa Inggris aslinya, utamakan versi bahasa Inggris.