



Panduan Memulai

# Pusat Partner AWS



# Pusat Partner AWS: Panduan Memulai

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 AWS Partner Central? .....	1
Menjadi seorang AWS Partner .....	2
Mendaftar di AWS Partner Central .....	3
Proses pendaftaran .....	4
Selesaikan proses verifikasi bisnis dan identitas .....	5
Lengkapi formulir pendaftaran .....	7
Registrasi FAQs .....	8
Organisasi kami memiliki banyak AWS akun IDs. Bagaimana saya tahu ID AWS akun mana yang akan digunakan? .....	8
Bagaimana cara mengetahui jika perusahaan saya memiliki akun AWS Partner Central? .....	8
Bagaimana saya tahu jika saya adalah pengguna root? .....	9
Dapatkah informasi kontak pemimpin aliansi diperbarui setelah mendaftar? .....	9
Siapa yang harus menyelesaikan proses verifikasi identitas? .....	9
Apa yang Anda lakukan dengan data verifikasi identitas? .....	9
Apa yang terjadi jika saya mendaftarkan Akun Pusat Mitra AWS dan kemudian mengubah peran atau meninggalkan perusahaan saya? Apa yang terjadi pada data pribadi saya? .....	9
Apakah semua internasional IDs valid? .....	9
Bagaimana cara membatalkan? .....	9
Mengapa ringkasan akun saya di dasbor AWS Partner Central menunjukkan “Tidak Terdaftar” meskipun saya sudah terdaftar di APN? .....	10
Manajemen pengguna .....	11
Mengontrol akses di Pusat AWS Mitra .....	11
AWS IAM untuk AWS Partner Central .....	12
Menambahkan pengguna ke AWS Partner Central .....	15
Izin untuk Pusat AWS Mitra .....	16
Kunci kondisi untuk AWS Partner Central .....	20
Mengontrol akses dalam manajemen akun AWS Partner Central .....	22
Izin untuk manajemen akun AWS Partner Central .....	22
Kunci kondisi untuk manajemen akun AWS Partner Central .....	24
Sumber daya tambahan .....	25
AWS kebijakan terkelola untuk pengguna AWS Partner Central .....	25
AWSPartnerCentralFullAccess .....	26
PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation .....	26
AWSPartnerCentralOpportunityManagement .....	27

AWSPartnerCentralSandboxFullAccess .....	27
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy .....	27
AWSPartnerCentralChannelManagement .....	28
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement .....	28
AWSPartnerCentralMarketingManagement .....	28
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement .....	29
AWSPartnerProServeToolsFullAccess .....	29
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor .....	29
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor .....	30
Pembaruan kebijakan .....	31
Memetakan Mitra Pengguna Pusat ke Kebijakan Terkelola .....	36
Memahami Persona Sentral Mitra dan Pemetaan Kebijakan .....	36
Personas Pengguna Pusat AWS Mitra Umum .....	36
AWS ProServe Akses Alat .....	42
Manajemen Pengguna FAQs .....	44
Siapa di organisasi saya adalah Administrator IAM, dan bagaimana cara menghubungi mereka? .....	44
Apa saja opsi kebijakan terkelola untuk Partner Central di AWS Konsol? .....	44
Jika saya tidak dapat masuk ke akun Pusat Mitra saya di AWS Konsol, siapa yang harus saya hubungi? .....	45
Mengakses AWS Partner Central .....	46
Menavigasi Pusat Mitra AWS .....	47
Bilah navigasi .....	48
Build .....	48
Pergi ke Pasar .....	49
Menjual .....	49
Manfaat Pendanaan .....	49
Manajemen saluran .....	50
Koneksi akun .....	50
Analisis mitra .....	50
Wawasan Marketplace .....	51
Admin mitra .....	51
Dasbor Pusat AWS Partner .....	53
Widget .....	53
Pencarian .....	53
Bahasa .....	53

Berita dan acara mitra .....	54
Dukungan yang dipersonalisasi dari ekstensi Asisten AWS Mitra di Amazon Q .....	55
Kemampuan personalisasi .....	55
Dukungan bahasa .....	55
Mengakses Amazon Q untuk AWS Partner Central .....	56
Mengelola pengaturan akun .....	57
Pengaturan AWS Partner Central .....	57
Kontak pemimpin aliansi .....	58
Katalog terdaftar .....	58
Pelatihan dan Sertifikasi .....	58
Mengaitkan domain untuk AWS Pelatihan dan Pelacakan Sertifikasi .....	59
Menambahkan domain .....	59
Menghapus domain .....	60
Tanda .....	60
Buat atau perbarui tag .....	60
Pengaturan Marketplace .....	61
Membuat solusi di AWS Partner Central .....	62
Penjualan bersama dengan AWS .....	63
Melacak Jalur Mitra dan Kemajuan Tingkat dengan Kartu Skor Mitra .....	64
Mendaftar ke program AWS Mitra .....	65
Mengelola permintaan dana di AWS Partner Central .....	66
AWS Manfaat Pendanaan Mitra .....	66
Mengakses pendanaan .....	66
Mengelola permintaan dana .....	67
Kegiatan Pendanaan .....	67
Membuat permintaan dana .....	68
Tahapan permintaan dana .....	68
Status permintaan dana .....	70
Status lampiran .....	71
Memperbarui permintaan dana .....	71
Membatalkan permintaan dana .....	72
Mengirimkan kembali permintaan dana atau klaim .....	72
Menggunakan agen untuk rekomendasi pendanaan dan permintaan dana .....	73
Prasyarat .....	73
Bagaimana rekomendasi pendanaan bekerja .....	74
Mendapatkan rekomendasi pendanaan .....	75

Membuat permintaan dana .....	76
Pertimbangan penting .....	76
Sumber daya terkait .....	76
Terhubung dengan AWS mitra lain .....	77
Manajemen Saluran .....	78
Cara kerja manajemen saluran AWS Partner Central .....	79
Akun manajemen program .....	79
Membuat akun manajemen program .....	80
Mengaktifkan akun manajemen program .....	80
Hubungan saluran .....	81
Menciptakan hubungan .....	82
Periode layanan .....	83
Membuat periode layanan .....	83
Mengelola periode layanan aktif .....	84
Penghentian dini .....	86
Migrasi akun saluran lama .....	87
Transfer Organisasi Penuh .....	87
Transfer Akun Anggota .....	88
Mentransfer kepemilikan Organisasi .....	88
Mentransfer akun anggota .....	90
Memetakan peran IAM ke pengguna manajemen saluran .....	91
Melacak kemajuan dengan analitik Mitra dan wawasan Marketplace .....	94
Dasbor Analisis Mitra .....	94
Menavigasi dasbor Wawasan Mitra .....	95
Sekilas info .....	97
Analisis alur peluang .....	97
Analisis alur prospek .....	98
Pendanaan dan investasi .....	99
Pendapatan resell dan diskon .....	99
Analisis kampanye pemasaran .....	99
Pelatihan dan sertifikasi .....	99
Indeks Kinerja Mitra MAP (PPI) .....	100
Ekspor (Unduh) Data .....	116
Penyegaran Data dan Denominasi .....	116
Dasbor Wawasan Penjual .....	117
Analisis Mitra dan Wawasan Penjual Pertanyaan yang Sering Diajukan () FAQs .....	117

Umum FAQs .....	117
Dasbor peluang FAQs .....	118
AWS Skor rekomendasi co-sell FAQs .....	119
AWS Skor Keterlibatan Marketplace FAQs .....	122
Kampanye Pemasaran FAQs .....	124
Pelatihan dan Sertifikasi FAQs .....	125
Integrasi CRM .....	126
Memetakan AWS Marketplace peran ke pengguna integrasi CRM .....	126
Pencatatan panggilan API Pusat AWS Partner dengan AWS CloudTrail .....	127
Contoh entri file log AWS Partner Central .....	129
Topik terkait .....	130
Mengelola AWS koneksi akun anak perusahaan .....	132
Konsep Kunci .....	132
Akun Utama .....	132
Akun Terhubung .....	132
Mengakses Koneksi Akun .....	132
Mengirim Permintaan Koneksi ke Akun Penjual Anda Sendiri yang Ingin Anda Hubungkan Dengan Akun Mitra Anda .....	132
Menerima Permintaan Koneksi .....	133
Lihat dan Kelola Akun Terhubung .....	134
Mendapatkan Bantuan .....	134
Migrasi ke Pusat Mitra di Konsol AWS .....	135
Proses migrasi .....	135
Orientasi pengguna selama proses migrasi .....	136
Langkah 1: Tentukan izin untuk pengguna .....	136
Langkah 2: Bekerja dengan Administrator IAM Anda untuk menentukan opsi orientasi yang sesuai bagi pengguna dengan kebijakan terkelola .....	136
Menautkan AWS Partner Central dan akun AWS .....	136
Menautkan AWS Partner Central dan akun AWS .....	138
Prasyarat .....	139
Peran dan izin pengguna .....	139
Memilih AWS akun yang tepat .....	140
Memberikan izin IAM .....	145
Memahami izin peran .....	148
Membuat set izin untuk sistem masuk tunggal .....	150
Menautkan akun .....	152

---

Menggunakan kebijakan khusus untuk memetakan pengguna .....	154
Membatalkan tautan akun .....	159
FAQ penautan akun .....	161
Mendapatkan Dukungan .....	167
Ajukan pertanyaan ke Amazon Q .....	167
Support .....	167
Dukungan Partner Central .....	168
Riwayat dokumen .....	169
.....	clxxv

## Apa itu AWS Partner Central?

Amazon Web Services (AWS) AWS Partner Central adalah AWS layanan yang tersedia di Konsol AWS Manajemen tempat AWS Mitra mengelola keterlibatan mereka AWS.

AWS Partner Central mempercepat AWS kemitraan Anda dengan alat, sumber daya, dan APIs dirancang untuk mempercepat solusi pembangunan, pemasaran, dan penjualan di [AWS Marketplace](#). Dengan AWS Partner Central, mitra dapat membuka manfaat yang ditawarkan melalui Jaringan AWS Mitra. Untuk memulai, masuk ke AWS konsol dan selesaikan pendaftaran.

Untuk instruksi untuk menjadi AWS Mitra, lihat [Bergabung dengan Jaringan AWS Mitra](#).

# Menjadi seorang AWS Partner

AWS Partner Network APN adalah komunitas mitra global yang menawarkan program, keahlian, dan sumber daya untuk membangun, memasarkan, dan menjual penawaran mitra. Apakah Anda baru mulai membangun atau ingin memperluas bisnis Anda, Anda dapat bergabung dengan APN tanpa biaya dan menggunakan AWS pelatihan, sumber daya pemberdayaan, alat Well-Architected, dan banyak lagi.

Untuk instruksi untuk menjadi seorang AWS Partner, lihat [Bergabung dengan AWS Partner Network](#).

# Mendaftar di AWS Partner Central

## Important

Jika Anda adalah mitra yang sudah ada dengan akun AWS Partner Central yang sudah ada, Anda tidak boleh mendaftarkan akun baru di AWS Partner Central. Sebagai gantinya, Pemimpin Aliansi yang ada harus mengambil tindakan untuk memigrasikan akun AWS Partner Central Anda saat ini ke pengalaman baru di AWS Konsol. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Migrasi ke Partner Central di AWS Console](#).

Untuk pendaftaran baru, sebelum Anda dapat menggunakan AWS Partner Central, Anda harus terlebih dahulu mendaftarkan perusahaan Anda. Orang yang mendaftarkan perusahaan dengan AWS Partner Central harus memiliki wewenang hukum untuk menerima syarat dan ketentuan AWS Partner Central dan ACE (AWS Partner Network Customer Engagements) atas nama bisnis mereka. Selama proses pendaftaran, proses verifikasi bisnis dan identitas diperlukan.

Jika beberapa perusahaan, seperti perusahaan induk dan anak, berbagi domain bisnis yang sama dan mendaftar di AWS Partner Network, mereka masih akan berbagi satu akun AWS Partner Central.

## Note

Anda harus memiliki AWS akun yang ada dan izin IAM yang tepat sebelum memulai pendaftaran.

Untuk mendaftar AWS Partner Central, Anda harus masuk ke AWS Konsol menggunakan AWS akun yang ditentukan dan menavigasi ke halaman layanan AWS Partner Central. Sebelum memulai proses pendaftaran, pastikan Anda memiliki izin IAM yang diperlukan. Untuk informasi selengkapnya tentang AWS akun mana yang akan digunakan untuk pendaftaran AWS Partner Central, lihat [Menautkan akun AWS Partner Central dan AWS](#).

## Note

Anda tidak diharuskan mendaftar di AWS Partner Central jika Anda hanya tertarik untuk menjual di AWS Marketplace dan tidak terlibat dalam program, pendanaan, dan penjualan bersama AWS. Pengguna yang mendaftar AWS Partner Central secara bersamaan membuat

akun Mitra dan Penjual, dan dapat memilih untuk terlibat sebagai mitra, penjual, atau keduanya. Perusahaan dapat mendaftar sebagai Penjual independen dari AWS Partner Central. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Mendaftar sebagai penjual di AWS Marketplace](#).

## Proses pendaftaran

Untuk mendaftar AWS Partner Central

1. Arahkan ke [halaman Pemasaran APN](#).
2. Pilih Menjadi mitra. Ini akan mengarahkan Anda kembali ke halaman log in AWS Konsol. Anda harus memiliki AWS akun yang ditunjuk untuk mendaftarkan layanan AWS Partner Central. Semua pengguna AWS Partner Central akan diberikan akses ke akun ini AWS .

### Important

Anda mungkin perlu menghubungi dan meminta dukungan untuk langkah-langkah berikut dari administrator IAM organisasi Anda. Jika Anda tidak yakin siapa administrator Anda, Anda mungkin perlu menghubungi departemen TI organisasi Anda atau siapa pun yang mengelola AWS akun perusahaan Anda. Administrator IAM biasanya duduk di departemen Keamanan TI atau Keamanan Informasi, dan terkadang dalam tim IAM khusus atau organisasi Tata Kelola dan Kepatuhan. Mereka harus dapat mengarahkan Anda ke orang yang tepat yang memiliki akses administratif untuk mengelola pengguna IAM.

3. Identifikasi AWS akun untuk AWS Partner Central. Untuk informasi selengkapnya tentang pemilihan AWS akun, lihat [Menautkan akun AWS Partner Central dan AWS](#).
4. Administrator IAM ini harus menyediakan pengguna yang melakukan akses proses pendaftaran ke AWS akun yang dipilih. Individu ini ('pemimpin aliansi') harus diberi wewenang untuk menerima syarat AWS Partner Network dan ketentuan program Keterlibatan AWS Pelanggan atas nama organisasi mereka, dan akan menjadi kontak utama yang mengelola akun AWS Partner Central setelah pendaftaran berhasil. Untuk informasi selengkapnya tentang akses apa yang harus disediakan, lihat [kebijakan terkelola AWS untuk pengguna AWS Partner Central](#).
5. Setelah akses disediakan di IAM ke 'pemimpin aliansi', individu ini harus menggunakan kredensial IAM yang ditetapkan untuk masuk ke Konsol akun yang dipilih. AWS AWS
6. Pilih Masuk. Ini akan mengarahkan Anda ke halaman beranda AWS Konsol.

**Note**

Jika organisasi Anda sudah memiliki sistem masuk tunggal yang diatur ke AWS Konsol, Anda akan dapat melanjutkan masuk ke AWS akun dengan kredensial kerja reguler Anda. Jika Anda tidak mengaktifkan sistem masuk tunggal, masukkan 12 digit ID AWS akun dan kredensial nama pengguna dan kata sandi yang disediakan oleh administrator IAM Anda.

Arahkan ke halaman layanan AWS Partner Central

1. Setelah Anda berhasil masuk ke halaman beranda AWS Console, navigasikan ke “AWS Partner Central” dengan menggunakan navigasi konsol atau menggunakan penelusuran konsol.
2. Pilih AWS Partner Central untuk membuka halaman layanan AWS Partner Central dan pilih Memulai.

**Important**

Jika Anda tidak dapat menyelesaikan proses pendaftaran dan memerlukan dukungan, hubungi Tim Dukungan APN melalui [tautan eksternal ini](#).

## Selesaikan proses verifikasi bisnis dan identitas

AWS Partner Central mewajibkan mitra baru untuk menyelesaikan proses verifikasi identitas dan verifikasi bisnis selama pendaftaran. Langkah-langkah verifikasi ini memvalidasi identitas individu dan kredensi bisnis melalui sumber data pemerintah dan publik.

Untuk menyelesaikan verifikasi

1. Pilih Memulai untuk memulai proses pendaftaran.
2. Modal akan muncul di layar. Tinjau persyaratan pra-pendaftaran untuk memastikan Anda memiliki semua materi yang diperlukan sebelum melanjutkan.

**⚠ Important**

Proses verifikasi identitas mengharuskan Anda untuk mengunggah selfie dan gambar ID pemerintah. Pastikan Anda memiliki pencahayaan yang memadai dan koneksi internet yang stabil. Setiap kode QR khusus untuk sesi.

3. Pilih Lanjutkan ke Pendaftaran untuk melanjutkan ke proses verifikasi.
4. Sistem akan menampilkan kode QR unik untuk verifikasi seluler.
5. Gunakan perangkat seluler Anda untuk memindai kode QR yang ditampilkan di layar komputer Anda. Ini akan mengarahkan Anda kembali ke alur verifikasi seluler.
6. Lengkapi alur kerja verifikasi identitas dari perangkat seluler Anda.
7. Pilih Berikutnya untuk mengirimkan verifikasi Anda. Verifikasi Identitas biasanya membutuhkan waktu kurang dari satu menit untuk diselesaikan. Setelah verifikasi identitas berhasil, Status Verifikasi Anda akan ditampilkan sebagai 'Lengkap'.

**ℹ Note**

Jika verifikasi gagal, klik Refresh untuk membuat kode QR baru. Ulangi proses verifikasi seluler. Pastikan pencahayaan dan kualitas gambar yang baik. Anda dapat mencoba verifikasi identitas tiga kali dalam jangka waktu 24 jam. Jika Anda gagal tiga kali, Anda dapat mencoba lagi setelah 24 jam.

8. Pilih Berikutnya untuk melanjutkan proses verifikasi bisnis.

**⚠ Important**

Verifikasi identitas harus diselesaikan dengan sukses sebelum memulai verifikasi bisnis. Pastikan Anda memiliki nama resmi dan ID pajak perusahaan Anda sebelum melanjutkan.

9. Lengkapi bidang verifikasi bisnis. Jika Anda sudah menggunakan dan memiliki izin untuk Konsol Pajak, informasi bisnis Anda akan diisi sebelumnya. Jika tidak, masukkan data yang sesuai, termasuk: Nama bisnis legal (sebagaimana terdaftar), Negara pendirian, ID Pajak atau Nomor Pendaftaran Bisnis, dan Negara Bagian atau Provinsi.
10. Tinjau semua informasi yang dimasukkan untuk akurasi sebelum pengiriman akhir. Setelah selesai, pilih Berikutnya untuk memulai verifikasi bisnis.

**Note**

Proses ini bisa memakan waktu hingga satu jam. Anda dapat tetap di halaman ini atau pergi dan kembali nanti. Jika verifikasi bisnis Anda gagal, pilih Coba ulang dan lengkapi formulir, pastikan informasi yang akurat.

11. Setelah bisnis Anda berhasil diverifikasi, Anda akan melihat bilah sukses hijau di bagian atas halaman. Pilih Lanjutkan Pendaftaran untuk melanjutkan.

**Important**

Jika Anda tidak dapat menyelesaikan proses pendaftaran dan memerlukan dukungan, hubungi Tim Dukungan APN melalui [tautan eksternal ini](#).

## Lengkapi formulir pendaftaran

Untuk menyelesaikan pendaftaran

1. Masukkan informasi kontak untuk Pimpinan Aliansi. Ini harus menjadi kontak utama organisasi Anda. Semua AWS Partner Network komunikasi dan pembaruan utama, seperti Buletin APN atau pengumuman email tentang perubahan kebijakan atau peluncuran fitur baru, hanya akan dikirim ke kontak utama ini.

**Important**

Untuk organisasi yang ingin mendistribusikan komunikasi ke khalayak yang lebih luas, sebaiknya gunakan alias email bersama sebagai kontak utama, yang memungkinkan komunikasi masuk ke semua individu dengan akses ke kotak masuk bersama tersebut.

2. Berikan detail dasar tentang organisasi Anda, termasuk produk atau layanan utama Anda dan fokus industri.
3. Pilih Berikutnya. Tinjau informasi dan bersiaplah untuk menyelesaikan pendaftaran. Pilih Edit untuk bagian yang sesuai jika ada pembaruan yang diperlukan.
4. Tambahkan tag (opsional). Tag memungkinkan mitra untuk memberi label sumber daya tertentu (seperti Peluang atau Permintaan Dana) dan mengontrol akses berdasarkan tag ini.

Misalnya, mitra dapat menandai peluang berdasarkan Wilayah atau Sektor dan membatasi akses pengguna individu ke segmen spesifik data Pusat Mitra AWS mereka.

5. Tinjau Syarat dan Ketentuan.
6. Pilih Kirim Pendaftaran.

#### Note

Akun AWS Partner Central dan Marketplace terpisah dibuat pada saat pendaftaran. Mitra tidak perlu mendaftar sebagai Penjual di AWS Marketplace kecuali mereka memilikinya. Sistem secara otomatis membuat kedua akun untuk memastikan mitra memiliki akses ke semua peluang potensial, bahkan jika tidak segera diperlukan.

7. Pilih Lanjutkan ke AWS Partner Central dan mulailah menyelesaikan tugas orientasi untuk memulai.

## Registrasi FAQs

### Organisasi kami memiliki banyak AWS akun IDs. Bagaimana saya tahu ID AWS akun mana yang akan digunakan?

Gunakan AWS akun yang dapat berfungsi sebagai akun utama untuk mengelola aktivitas kemitraan AWS terkait. Semua pengguna AWS Partner Central akan diberikan akses ke akun. AWS AWS merekomendasikan untuk tidak menggunakan Management/Payer akun melainkan menyiapkan akun Anggota dalam struktur AWS Organizations Anda. Hubungi Administrator IAM organisasi Anda jika tidak yakin AWS akun mana yang akan digunakan, atau apakah AWS akun baru harus dibuat.

### Bagaimana cara mengetahui jika perusahaan saya memiliki akun AWS Partner Central?

Selama proses pendaftaran, validasi bisnis pendaftaran Anda akan gagal jika perusahaan dengan nama dan detail bisnis legal yang sama ada di database kami. Hubungi [Partner Central Support](#) jika Anda perlu menggabungkan atau menggabungkan akun APN.

## Bagaimana saya tahu jika saya adalah pengguna root?

Anda adalah pengguna root jika Anda membuat AWS akun dan masuk menggunakan alamat email dan kata sandi yang digunakan untuk membuat akun, bukan kredensial IAM. AWS merekomendasikan untuk tidak masuk sebagai pengguna root. Informasi lebih lanjut dapat ditemukan [di sini](#).

## Dapatkan informasi kontak pemimpin aliansi diperbarui setelah mendaftar?

Ya, informasi kontak pemimpin aliansi dapat diperbarui kapan saja. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Pengaturan Pusat Mitra](#).

## Siapa yang harus menyelesaikan proses verifikasi identitas?

Seseorang yang berwenang untuk mendaftarkan akun AWS Partner Central dapat menyelesaikan ini.

## Apa yang Anda lakukan dengan data verifikasi identitas?

Data tersebut digunakan untuk memverifikasi identitas, menetapkan kredensial mitra, dan mempertahankan kepatuhan program mitra.

## Apa yang terjadi jika saya mendaftarkan Akun Pusat Mitra AWS dan kemudian mengubah peran atau meninggalkan perusahaan saya? Apa yang terjadi pada data pribadi saya?

Administrator akun organisasi Anda dapat mentransfer manajemen akun ke orang lain. Data pribadi yang diperoleh dalam pendaftaran dapat diperbarui atau dihapus berdasarkan permintaan melalui [AWS Partner Support](#).

## Apakah semua internasional IDs valid?

AWS menerima sebagian besar dikeluarkan pemerintah IDs, tetapi beberapa pembatasan mungkin berlaku berdasarkan peraturan khusus negara.

## Bagaimana cara membatalkan?

Hubungi [Partner Central Support](#) untuk menonaktifkan akun yang sudah ada.

## Mengapa ringkasan akun saya di dasbor AWS Partner Central menunjukkan “Tidak Terdaftar” meskipun saya sudah terdaftar di APN?

Jika Anda memiliki akun AWS Marketplace dan melihat pesan “Tidak Terdaftar” di AWS Partner Central di Konsol, ini berarti Anda belum menyelesaikan migrasi dari pengalaman Pusat Mitra lama.

### Important

Jangan membuat profil baru atau mendaftar lagi. Membuat pendaftaran baru akan menggantikan semua data mitra historis Anda.

Apa yang harus saya lakukan? Bekerja dengan administrator TI Anda untuk menjadwalkan migrasi Anda dari Pusat Mitra lama ke Pusat Mitra AWS baru di Konsol. Ini akan menyimpan semua riwayat dan data mitra Anda yang ada.

# Manajemen pengguna

Akses pengguna ke AWS Partner Central dikelola melalui AWS Identity and Access Management (IAM). Topik di bawah ini menjelaskan cara mengundang, melakukan onboard, mengelola, dan memecahkan masalah izin untuk AWS pengguna Partner Central.

## Topik

- [Mengontrol akses di Pusat AWS Mitra](#)
- [Mengontrol akses dalam manajemen akun AWS Partner Central](#)
- [AWS kebijakan terkelola untuk pengguna AWS Partner Central](#)
- [Memetakan Mitra Pengguna Pusat ke Kebijakan Terkelola](#)
- [Manajemen Pengguna FAQs](#)

## Mengontrol akses di Pusat AWS Mitra

Akses pengguna ke AWS Partner Central dikelola melalui AWS Identity and Access Management (IAM). Izin IAM mengontrol siapa yang dapat diautentikasi (masuk) dan diberi wewenang (memiliki izin) untuk menggunakan fitur AWS Partner Central dan Marketplace. AWS IAM adalah AWS layanan yang dapat Anda gunakan tanpa biaya tambahan.

Izin IAM ditetapkan untuk pengguna individu oleh Administrator IAM. Administrator ini bertindak sebagai manajer keamanan untuk AWS lingkungan Anda—mereka menyediakan dan membatalkan penyediaan akun pengguna, menetapkan izin, dan menyiapkan kebijakan keamanan. Administrator IAM biasanya duduk di dalam tim TI atau Tata Kelola dan Keamanan.

### Important

Untuk mengakses AWS Partner Central, pengguna harus bekerja dengan Administrator IAM mereka agar diberikan tingkat akses yang benar. Jika izin tidak diatur dengan benar, pengguna mungkin tidak dapat masuk sama sekali, atau mereka mungkin dapat masuk, tetapi mungkin tidak dapat mengakses alat dan informasi yang mereka perlukan untuk melakukan pekerjaan mereka.

Sumber daya berikut memberikan informasi lebih lanjut tentang memulai dan menggunakan IAM:

- [Buat pengguna administratif](#)
- [Praktik terbaik keamanan di IAM](#)
- [Mengelola kebijakan IAM](#)
- [Melampirkan kebijakan ke grup pengguna IAM](#)
- [Identitas IAM \(pengguna, grup, dan peran\)](#)
- [Mengontrol akses ke AWS sumber daya menggunakan kebijakan](#)
- [Tindakan, sumber daya, dan kunci kondisi untuk AWS layanan](#)

## Topik

- [AWS IAM untuk AWS Partner Central](#)
- [Menambahkan pengguna ke AWS Partner Central](#)
- [Izin untuk Pusat AWS Mitra](#)
- [Kunci kondisi untuk AWS Partner Central](#)

## AWS IAM untuk AWS Partner Central

AWS IAM dibangun di atas konsep akses berbasis peran. Dalam kerangka kerja ini, pengguna ditugaskan ke peran atau grup tertentu yang terkait dengan serangkaian kebijakan IAM yang mengontrol fitur spesifik apa saja dalam AWS Partner Central yang dapat diakses pengguna. Untuk menyederhanakan proses ini, AWS telah menerbitkan beberapa kebijakan Terkelola untuk menyederhanakan manajemen pengguna untuk persona pengguna umum dalam AWS Partner Central.

Administrator IAM bertanggung jawab atas pembuatan peran, grup, dan kebijakan IAM dan penugasan pengguna untuk memberikan izin di AWS IAM, tetapi harus berkolaborasi dengan pengguna Pusat Mitra dan kepemimpinan mereka untuk menentukan tingkat akses apa yang harus diberikan setiap pengguna.

Tinjau pemetaan kebijakan Terkelola untuk panduan tentang penetapan kebijakan terkelola berdasarkan persona pengguna Partner Central yang umum.

Bekerja dengan AWS IAM membutuhkan pengetahuan teknis khusus dan izin AWS akun yang sesuai. Individu-individu ini ('Administrator IAM') diperlukan untuk mendukung pengaturan dan pengelolaan izin ini. Administrator IAM biasanya seseorang di Keamanan TI, Keamanan Informasi, atau Governance/Compliance departemen Anda.

Partner Central menggunakan AWS IAM untuk mengelola semua akses pengguna melalui AWS akun organisasi Anda. Alih-alih Partner Central mengelola pengguna secara langsung, tim TI Anda mengontrol akses melalui AWS IAM. Pengguna diberi kebijakan spesifik yang menentukan sumber daya Pusat Mitra (seperti Peluang, Solusi, atau Permintaan Dana) yang dapat diakses pengguna dan apakah mereka hanya dapat melihat informasi (akses baca) atau juga membuat perubahan (akses tulis).

#### Important

Jika pengguna tidak menyediakan akses dengan benar di IAM, mereka tidak akan dapat mengakses fitur di AWS Partner Central. Pengguna seharusnya hanya memiliki akses ke fitur yang mereka butuhkan untuk melakukan pekerjaan mereka - ini disebut akses “hak istimewa paling kecil”.

## Implementasi Akses Berbasis Peran IAM

Implementasi bervariasi menurut organisasi tetapi umumnya mengikuti proses ini:

### Langkah 1: Administrator IAM membuat peran IAM

Administrator IAM membuat peran yang menentukan persona fungsional dalam AWS Partner Central. Setiap peran menjelaskan fitur dan kemampuan spesifik yang dibutuhkan pengguna dalam fungsi pekerjaan yang perlu diakses. Misalnya, peran dapat dibuat untuk:

- Manajer Pemasaran, bertanggung jawab untuk menciptakan aset pemasaran bersama dan mengelola kampanye
- Administrator Operasi, bertanggung jawab untuk membuat dan mengelola permintaan dana.

Organizations dapat membuat peran sebanyak yang diperlukan berdasarkan persona yang berbeda yang mengakses Partner Central. Untuk ringkasan persona pengguna Partner Central yang umum, lihat di sini. Selain kebijakan terkelola ini, organisasi dapat membuat dan menyesuaikan kebijakan terkelola untuk menyesuaikan akses sesuai kebutuhan. Untuk informasi selengkapnya, lihat [kebijakan AWS terkelola untuk pengguna AWS Partner Central](#).

#### Note

Tidak yakin siapa Administrator IAM Anda? Mereka biasanya duduk di Keamanan TI, Keamanan Informasi, atau Governance/Compliance tim, tetapi ini bervariasi menurut

organisasi. Mereka harus memiliki akses administrator ke AWS akun yang digunakan untuk mengakses AWS Partner Central.

## Langkah 2: Tetapkan Kebijakan IAM untuk Setiap Peran

Setelah peran dibuat, Administrator IAM menetapkan kebijakan IAM tertentu yang menentukan akses yang diizinkan. Misalnya, peran Manajer Pemasaran mungkin menerima read/write akses ke fitur Studi Kasus, izin untuk membuat dan mengelola Solusi, dan kemampuan untuk membuat tiket ke APN Support. Untuk menyederhanakan proses ini, AWS terbitkan Kebijakan Terkelola—kumpulan kebijakan IAM yang dibuat sebelumnya yang dipetakan ke peran pengguna umum. Alih-alih menyediakan kebijakan inline tingkat fitur individual, Administrator IAM dapat menetapkan Kebijakan Terkelola yang selaras dengan tanggung jawab masing-masing peran. Untuk melihat bagaimana persona Partner Central memetakan Kebijakan Terkelola yang dipublikasikan, lihat di sini.

### Note

Administrator IAM dapat menggunakan kebijakan terkelola atau membuat kebijakan khusus untuk izin pengguna tertentu. AWS merekomendasikan penggunaan kebijakan terkelola bila memungkinkan untuk menyederhanakan manajemen izin, karena mereka mengaktifkan AWS pembaruan otomatis untuk kasus penggunaan umum dan kontrol versi.

## Langkah 3: [Opsional] Mengatur Single Sign-On

Single Sign-On (SSO) menguntungkan pengguna, organisasi, dan tim TI dengan merampingkan otentikasi dan meningkatkan keamanan. Bagi pengguna, SSO menyederhanakan akses dengan memungkinkan mereka untuk masuk sekali, dengan satu set kredensial, untuk mengakses beberapa aplikasi perusahaan, mengurangi kelelahan kata sandi dan memungkinkan produktivitas yang lebih cepat melalui navigasi yang mulus di seluruh sistem terintegrasi. Untuk organisasi, SSO meningkatkan keamanan melalui otentikasi terpusat yang memungkinkan kontrol akses yang lebih kuat dan meningkatkan kepatuhan dengan membuatnya lebih mudah untuk menegakkan kebijakan keamanan. Untuk tim TI secara khusus, SSO menyederhanakan administrasi dengan mengelola identitas pengguna dan izin dari satu lokasi, mempercepat orientasi dan offboarding dengan memberikan atau mencabut akses ke beberapa sistem secara bersamaan, dan menawarkan fleksibilitas integrasi dengan menghubungkan beragam aplikasi

melalui protokol standar. Untuk informasi selengkapnya tentang cara menyiapkan SSO untuk organisasi Anda, lihat di sini.

## Menambahkan pengguna ke AWS Partner Central

Menambahkan pengguna ke Pusat Mitra memerlukan koordinasi antara Pemimpin Aliansi (yang menentukan kebutuhan akses) dan Administrator IAM (yang mengimplementasikan pengaturan teknis).

### Note

Izin IAM dapat dimodifikasi kapan pun diperlukan, dan tidak ada batasan berapa banyak pengguna yang dapat menerima hak akses.

Untuk menambahkan pengguna baru:

### Untuk Pemimpin Aliansi: Tentukan Kebutuhan Akses Pengguna

1. Identifikasi peran pengguna dan tingkat akses yang diperlukan: Tinjau pemetaan kebijakan terkelola untuk menentukan peran (persona) mana yang paling menggambarkan fungsi pekerjaan mereka. Lihat tabel ini untuk persona pengguna Partner Central yang umum dan kebijakan terkelola mana yang paling sesuai dengan tingkat akses yang diperlukan pengguna tersebut.
2. Minta Administrator IAM untuk menambahkan pengguna. Berikan Administrator IAM dengan:
  - Nama pengguna dan alamat email perusahaan
  - Kebijakan terkelola yang diperlukan (mis., `AWSPartnerCentralOpportunityManagement`)
  - Persyaratan akses khusus apa pun jika kebijakan khusus diperlukan

### Untuk Administrator IAM: Buat dan Konfigurasi Akses Pengguna

Bergantung pada pengaturan AWS akun Anda, pilih salah satu opsi berikut untuk memberikan akses kepada pengguna:

#### Opsi 1: Menggunakan Pusat Identitas IAM

Terbaik untuk: Organizations mengelola beberapa pengguna di seluruh AWS akun yang menginginkan manajemen akses terpusat dengan kemampuan single sign-on (SSO).

Manfaat utama: Manajemen pengguna terpusat, sinkronisasi izin otomatis di seluruh akun, onboarding/offboarding yang disederhanakan, dan keamanan yang ditingkatkan dengan SSO.

#### Opsi 2: Menggunakan Konsol IAM (Untuk pengguna individu)

Terbaik untuk: Tim atau organisasi kecil yang mengelola sejumlah akun pengguna individu yang membutuhkan akses AWS Konsol langsung.

Manfaat utama: Penyiapan cepat untuk pengguna individu, kontrol langsung atas izin pengguna tertentu, dan langsung untuk penerapan skala kecil.

#### Opsi 3: Integrasikan dengan Penyedia Identitas pihak ketiga

Terbaik untuk: Organizations sudah menggunakan penyedia identitas perusahaan (seperti Okta, Azure AD, atau Ping Identity) yang ingin mempertahankan alur kerja otentikasi yang ada.

Manfaat utama: Integrasi tanpa batas dengan sistem identitas perusahaan yang ada, pengalaman otentikasi yang konsisten di semua aplikasi bisnis, manajemen siklus hidup pengguna terpusat, dan peningkatan kepatuhan terhadap kebijakan keamanan perusahaan.

## Izin untuk Pusat AWS Mitra

Anda dapat menggunakan izin berikut dalam kebijakan IAM untuk Pusat AWS Mitra. Anda dapat menggabungkan izin ke dalam satu kebijakan IAM untuk memberikan izin yang Anda inginkan.

### ListPartnerPaths

ListPartnerPaths menyediakan akses ke daftar jalur mitra di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: ListOnly, ReadOnly, ReadWrite
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.

### EnrollInPartnerPath

EnrollInPartnerPath menyediakan akses untuk mendaftar di jalur mitra di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: ReadWrite

- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.

## GetPartnerDashboard

GetPartnerDashboard menyediakan akses untuk mengambil informasi dasbor mitra di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: ReadOnly, ReadWrite
- Sumber daya yang dibutuhkan: `arn:${Partition}:partnercentral::${Account}:catalog/${Catalog}/ReportingData/${TableId}/Dashboard/${DashboardId}`
- Kunci syarat: `partnercentral:Catalog`

## CreateBusinessPlan

CreateBusinessPlan menyediakan akses untuk membuat rencana bisnis di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: ReadWrite
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.

## PutBusinessPlan

PutBusinessPlan menyediakan akses untuk memperbarui rencana bisnis di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: ReadWrite
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.

## ListBusinessPlans

ListBusinessPlans menyediakan akses ke daftar rencana bisnis di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: `ListOnly`, `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.

## GetBusinessPlan

`GetBusinessPlan` menyediakan akses untuk mengambil detail rencana bisnis di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.

## CreateCollaborationChannelRequest

`CreateCollaborationChannelRequest` menyediakan akses untuk membuat permintaan saluran kolaborasi di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: `ReadWrite`
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.

## ListCollaborationChannels

`ListCollaborationChannels` menyediakan akses ke daftar saluran kolaborasi di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: `ListOnly`, `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.

## GetCollaborationChannel

`GetCollaborationChannel` menyediakan akses untuk mengambil detail saluran kolaborasi di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam `Resource` elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan `"Resource": "*"`  dalam kebijakan Anda.

## CreateCollaborationChannelMembers

`CreateCollaborationChannelMembers` menyediakan akses untuk membuat anggota saluran kolaborasi di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: `ReadWrite`
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam `Resource` elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan `"Resource": "*"`  dalam kebijakan Anda.

## SearchPartnerProfiles

`SearchPartnerProfiles` menyediakan akses untuk mencari profil mitra publik di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: `ListOnly`, `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam `Resource` elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan `"Resource": "*"`  dalam kebijakan Anda.

## GetPartnerProfile

`GetPartnerProfile` menyediakan akses untuk mengambil detail profil mitra publik di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: `ReadOnly`, `ReadWrite`

- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.

## GetProgramManagementAccount

GetProgramManagementAccount menyediakan akses untuk mengambil detail akun manajemen program di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: ReadOnly, ReadWrite
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.
- Kunci syarat: partnercentral:Catalog

## UseSession

UseSession menyediakan akses untuk menggunakan sesi agen Partner Central di AWS Partner Central.

- Kelompok aksi: ReadWrite
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.
- Kunci syarat: partnercentral:Catalog

## Kunci kondisi untuk AWS Partner Central

AWS Partner Central mendefinisikan kunci kondisi berikut yang dapat Anda gunakan dalam Condition elemen kebijakan IAM.

### Partnercentral:Katalog

Memfilter akses oleh Katalog tertentu.

- Jenis: String

Nilai yang valid: [AWS | Sandbox]

### partnercentral: RelatedEntityType

Memfilter akses menurut jenis entitas untuk asosiasi Peluang.

- Jenis: `String`

Nilai yang valid: [Solutions | AwsProducts | AwsMarketplaceOffers]

### partnercentral: ChannelHandshakeType

Memfilter akses berdasarkan jenis jabat tangan saluran.

- Jenis: `String`

Nilai yang valid: [START\_SERVICE\_PERIOD | REVOKE\_SERVICE\_PERIOD | PROGRAM\_MANAGEMENT\_ACCOUNT]

### partnercentral: VerificationType

Memfilter akses berdasarkan jenis verifikasi yang sedang dilakukan.

- Jenis: `String`

Nilai yang valid: [BUSINESS\_VERIFICATION | REGISTRANT\_VERIFICATION]

### partnercentral: FulfillmentTypes

Memfilter akses berdasarkan jenis pemenuhan manfaat.

- Jenis: `ArrayOfString`

Nilai yang valid: [CREDITS | CASH | ACCESS]

### Partnercentral:Program

Memfilter akses berdasarkan program.

- Jenis: `ArrayOfString`

## Mengontrol akses dalam manajemen akun AWS Partner Central

[AWS Identity and Access Management \(IAM\)](#) adalah AWS layanan yang dapat Anda gunakan tanpa biaya tambahan yang membantu Anda mengontrol akses ke sumber daya. AWS Manajemen akun AWS Partner Central menggunakan IAM untuk autentikasi dan otorisasi AWS Partner Central. Administrator dapat menggunakan peran IAM untuk mengontrol siapa yang dapat masuk ke AWS Partner Central dan izin AWS Partner Central yang mereka miliki.

### Important

Pengguna AWS Partner Central yang Anda buat mengautentikasi menggunakan kredensialnya. Namun, mereka harus menggunakan AWS akun yang sama. Perubahan apa pun yang dilakukan pengguna dapat memengaruhi seluruh akun.

Untuk informasi selengkapnya tentang tindakan, sumber daya, dan kunci kondisi yang tersedia, lihat [Tindakan, sumber daya, dan kunci kondisi untuk layanan AWS](#).

### Topik

- [Izin untuk manajemen akun AWS Partner Central](#)
- [Kunci kondisi untuk manajemen akun AWS Partner Central](#)
- [Sumber daya tambahan](#)

## Izin untuk manajemen akun AWS Partner Central

Anda dapat menggunakan izin berikut dalam kebijakan IAM untuk pengelolaan akun AWS Partner Central. Anda dapat menggabungkan izin ke dalam satu kebijakan IAM untuk memberikan izin yang Anda inginkan.

### AssociatePartnerAccount

AssociatePartnerAccount menyediakan akses ke AWS Partner Central dan AWS akun asosiasi.

- Kelompok aksi: `ReadWrite`

- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.

## AssociatePartnerUser

AssociatePartnerUser menyediakan akses untuk mengaitkan pengguna AWS Partner Central dan peran IAM.

- Kelompok aksi: ReadWrite
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.

## DisassociatePartnerUser

DisassociatePartnerUser menyediakan akses untuk mengaitkan pengguna AWS Partner Central dan peran IAM.

- Kelompok aksi: ReadWrite
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.

## AccessLegacyPartnerCentral

AccessLegacyPartnerCentral menyediakan akses ke Single Sign-On dari AWS Partner Central ke Legacy Partner Central.

- Kelompok aksi: ReadWrite
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.
- Kunci syarat: partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

## AccessMarketingCentral

AccessMarketingCentral menyediakan akses ke Single Sign-On dari AWS Partner Central ke Marketing Central.

- Kelompok aksi: ReadWrite
- Sumber daya yang diperlukan: Tidak mendukung penentuan sumber daya Amazon Resource Number (ARN) dalam Resource elemen pernyataan kebijakan IAM. Untuk mengizinkan akses, tentukan "Resource": "\*" dalam kebijakan Anda.
- Kunci syarat: partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

## Kunci kondisi untuk manajemen akun AWS Partner Central

Manajemen akun AWS Partner Central mendefinisikan kunci kondisi berikut yang dapat Anda gunakan dalam Condition elemen kebijakan IAM.

## partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

Memfilter akses oleh peran Sentral Mitra Lama. Nilai yang diterima: [AceManager, TechnicalStaff, ChannelUser, MarketingStaff].

- Jenis: `ArrayOfString`

## partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

Memfilter akses dengan peran Marketing Central. Nilai yang diterima: [portal-manager, marketing-staff, sales representative].

- Jenis: `ArrayOfString`

## Sumber daya tambahan

Lihat bagian berikut dari [Panduan Pengguna IAM](#) untuk informasi lebih lanjut:

- [Praktik terbaik keamanan di IAM](#)
- [Mengelola kebijakan IAM](#)
- [Melampirkan kebijakan ke grup pengguna IAM](#)
- [Identitas IAM \(pengguna, grup pengguna, dan peran\)](#)
- [Mengontrol akses ke AWS sumber daya menggunakan kebijakan](#)

## AWS kebijakan terkelola untuk pengguna AWS Partner Central

Kebijakan AWS terkelola adalah kebijakan mandiri yang dibuat dan dikelola oleh AWS. AWS kebijakan terkelola memberikan izin untuk banyak kasus penggunaan umum sehingga Anda dapat mulai menetapkan izin kepada pengguna, grup, dan peran.

Perlu diingat bahwa kebijakan AWS terkelola mungkin tidak memberikan izin hak istimewa paling sedikit untuk kasus penggunaan spesifik Anda karena tersedia untuk digunakan semua pelanggan. AWS Kami menyarankan Anda mengurangi izin lebih lanjut dengan menentukan [kebijakan yang dikelola pelanggan](#) khusus untuk kasus penggunaan Anda. Untuk informasi selengkapnya, lihat [kebijakan AWS terkelola](#).

Kebijakan AWS terkelola yang dijelaskan di bagian ini mengelola akses pengguna AWS Partner Central ke AWS Marketplace. Untuk informasi selengkapnya tentang kebijakan penjual AWS Marketplace, lihat [kebijakan AWS terkelola untuk penjual AWS Marketplace](#).

## Topik

- [AWS kebijakan terkelola: AWSPartnerCentralFullAccess](#)
- [AWS kebijakan terkelola: PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#)
- [AWS kebijakan terkelola: AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)
- [AWS kebijakan terkelola: AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)
- [AWS kebijakan terkelola: AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)
- [AWS kebijakan terkelola: AWSPartnerCentralChannelManagement](#)
- [AWS kebijakan terkelola: AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)
- [AWS kebijakan terkelola: AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)
- [AWS kebijakan terkelola: PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)
- [AWS kebijakan terkelola: AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#)
- [AWS kebijakan terkelola: AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#)
- [AWS kebijakan terkelola: AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#)
- [AWS Partner Central memperbarui kebijakan AWS terkelola](#)

## AWS kebijakan terkelola: **AWSPartnerCentralFullAccess**

Anda dapat melampirkan kebijakan `AWSPartnerCentralFullAccess` ke identitas IAM Anda.

Kebijakan ini memberikan akses penuh ke AWS Partner Central dan AWS layanan terkait.

Untuk melihat izin kebijakan ini, lihat [AWSPartnerCentralFullAccess](#) di Referensi Kebijakan AWS Terkelola.

## AWS kebijakan terkelola:

### **PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation**

Anda dapat melampirkan kebijakan

`PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation` ke identitas IAM Anda. Kebijakan ini digunakan oleh admin cloud mitra untuk mengelola peran IAM yang ditautkan ke pengguna mitra.

Kebijakan ini memungkinkan operasi berikut:

- Buat daftar semua peran.
- Teruskan peran IAM dengan awalan nama `PartnerCentralRoleFor` ke layanan manajemen akun AWS Partner Central.
- Kaitkan pengguna AWS Partner Central dengan peran IAM.
- Putus hubungan pengguna AWS Partner Central dari peran IAM.

Untuk melihat izin kebijakan ini, lihat [PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#) di Referensi Kebijakan AWS Terkelola.

AWS kebijakan terkelola:

## **AWSPartnerCentralOpportunityManagement**

Anda dapat melampirkan kebijakan `AWSPartnerCentralOpportunityManagement` ke identitas IAM Anda.

Kebijakan ini memberikan akses penuh untuk mengelola peluang di AWS Partner Central.

Untuk melihat izin kebijakan ini, lihat [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#) di Referensi Kebijakan AWS Terkelola.

## AWS kebijakan terkelola: **AWSPartnerCentralSandboxFullAccess**

Anda dapat melampirkan kebijakan `AWSPartnerCentralSandboxFullAccess` ke identitas IAM Anda.

Kebijakan ini memberikan akses untuk pengujian developer di katalog Sandbox.

Untuk melihat izin kebijakan ini, lihat [AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#) di Referensi Kebijakan AWS Terkelola.

AWS kebijakan terkelola:

## **AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy**

Anda dapat melampirkan kebijakan `AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy` ke identitas IAM Anda.

Kebijakan ini menyediakan izin untuk membaca sumber daya dan memotretnya di lingkungan target. ResourceSnapshotJob Untuk informasi selengkapnya tentang cara menggunakan kebijakan ini, lihat [Bekerja dengan peluang multi-mitra](#) di Referensi API Pusat Mitra AWS.

Untuk melihat izin kebijakan ini, lihat

[AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#) di Referensi Kebijakan AWS Terkelola.

## AWS kebijakan terkelola: **AWSPartnerCentralChannelManagement**

Anda dapat melampirkan kebijakan AWSPartnerCentralChannelManagement ke identitas IAM Anda.

Kebijakan ini memberikan akses untuk mengelola program saluran dan hubungan di AWS Partner Central.

Untuk melihat izin kebijakan ini, lihat [AWSPartnerCentralChannelManagement](#) di Referensi Kebijakan AWS Terkelola.

AWS kebijakan terkelola:

## **AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement**

Anda dapat melampirkan kebijakan

AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement ke identitas IAM Anda.

Kebijakan ini memberikan akses ke aktivitas manajemen persetujuan jabat tangan saluran di AWS Partner Central.

Untuk melihat izin kebijakan ini, lihat [AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#) di Referensi Kebijakan AWS Terkelola.

## AWS kebijakan terkelola: **AWSPartnerCentralMarketingManagement**

Anda dapat melampirkan kebijakan AWSPartnerCentralMarketingManagement ke identitas IAM Anda.

Kebijakan ini memberikan akses untuk mengelola aktivitas pemasaran dan kampanye di AWS Partner Central.

Untuk melihat izin kebijakan ini, lihat [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#) di Referensi Kebijakan AWS Terkelola.

AWS kebijakan terkelola:

## **PartnerCentralIncentiveBenefitManagement**

Anda dapat melampirkan kebijakan PartnerCentralIncentiveBenefitManagement ke identitas IAM Anda.

Kebijakan ini memberikan akses untuk mengelola semua manfaat insentif di AWS Partner Central.

Untuk melihat izin kebijakan ini, lihat [PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#) di Referensi Kebijakan AWS Terkelola.

## **AWS kebijakan terkelola: AWSPartnerProServeToolsFullAccess**

Anda dapat melampirkan kebijakan AWSPartnerProServeToolsFullAccess ke identitas IAM Anda.

Kebijakan ini memberikan akses penuh ke AWS ProServe Alat (A2T dan MPA) melalui AWS Partner Central Single Sign-On. Ini mencakup semua peran penilaian — kontributor individu, pembaca organisasi, kontributor organisasi, dan admin organisasi — memungkinkan akses lengkap untuk membuat, membaca, memperbarui, dan berbagi penilaian di seluruh organisasi, serta mengelola pengaturan tingkat organisasi.

Peran yang diberikan:

- AssessmentIndividualContributor
- AssessmentOrganizationReader
- AssessmentOrganizationContributor
- OrganizationAdmin


Untuk melihat izin kebijakan ini, lihat [AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#) di Referensi Kebijakan AWS Terkelola.

AWS kebijakan terkelola:

## **AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor**

Anda dapat melampirkan kebijakan AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor ke identitas IAM Anda.

Kebijakan ini memberikan akses baca ke semua penilaian organisasi di A2T, dikombinasikan dengan kemampuan untuk membuat dan mengelola penilaian pengguna sendiri di A2T dan MPA. Ini ditujukan untuk pengguna yang membutuhkan visibilitas ke dalam penilaian tim sambil mempertahankan kemampuan untuk mengelola pekerjaan mereka sendiri.

 Note

MPA tidak mendukung mode read-only. Pengguna yang diberi kebijakan ini akan mempertahankan read/write akses ke penilaian KKL mereka sendiri.

Peran yang diberikan:

- `AssessmentIndividualContributor`
- `AssessmentOrganizationReader`

Untuk melihat izin kebijakan ini, lihat

[AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#) di Referensi Kebijakan AWS Terkelola.

AWS kebijakan terkelola:

## **AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor**

Anda dapat melampirkan kebijakan `AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor` ke identitas IAM Anda.

Kebijakan ini memberikan izin minimum yang diperlukan untuk mengakses AWS ProServe Alat melalui AWS Partner Central Single Sign-On. Pengguna dapat membuat, membaca, memperbarui, dan berbagi penilaian mereka sendiri di A2T dan MPA. Akses dicakup untuk penilaian yang dibuat oleh identitas IAM pengguna sendiri (peran atau ARN pengguna).

Peran yang diberikan:

- `AssessmentIndividualContributor`

Untuk melihat izin kebijakan ini, lihat [AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#) di Referensi Kebijakan AWS Terkelola.

## AWS Partner Central memperbarui kebijakan AWS terkelola

Lihat detail tentang pembaruan kebijakan AWS terkelola untuk AWS Partner Central sejak layanan ini mulai melacak perubahan ini. Untuk peringatan otomatis tentang perubahan pada halaman ini, berlangganan umpan RSS di halaman Pusat [Riwayat dokumen untuk Panduan Memulai AWS Partner Central](#) Mitra AWS.

Ubah	Deskripsi	Date
<a href="#">AWSPartnerProServeToolsFullAccess</a> — Kebijakan baru	AWS Partner Central menambahkan kebijakan baru untuk memberikan akses penuh ke AWS ProServe Alat (A2T dan MPA) melalui AWS Partner Central Single Sign-On dengan semua peran penilaian.	Maret 23, 2026
<a href="#">AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor</a> — Kebijakan baru	AWS Partner Central menambahkan kebijakan baru untuk memberikan akses baca ke penilaian organisasi di A2T dan mengelola penilaian sendiri di A2T dan MPA.	Maret 23, 2026
<a href="#">AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor</a> — Kebijakan baru	AWS Partner Central menambahkan kebijakan baru untuk memberikan izin minimum untuk mengakses AWS ProServe Alat dan mengelola penilaian sendiri.	Maret 23, 2026
<a href="#">PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan untuk menambahkan kemampuan manajemen sesi Agen Pusat	Maret 13, 2026

Ubah	Deskripsi	Date
	Mitra melalui Protokol Konteks Model.	
<a href="#">AWS Partner Central Opportunity Management</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan untuk menambahkan kemampuan manajemen sesi Agen Pusat Mitra melalui Protokol Konteks Model.	Maret 13, 2026
<a href="#">AWS Partner Central Sandbox Full Access</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan untuk menambahkan kemampuan manajemen sesi Agen Pusat Mitra melalui Protokol Konteks Model.	Maret 13, 2026
<a href="#">AWS Partner Central Full Access</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan untuk menambahkan kemampuan manajemen sesi Agen Pusat Mitra melalui Protokol Konteks Model.	Maret 13, 2026
<a href="#">AWS Partner Central Opportunity Management</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan untuk menambahkan izin Amazon Q untuk fungsionalitas chatbot Asisten Mitra.	Februari 23, 2026
<a href="#">AWS Partner Central Channel Management</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan untuk menambahkan izin Amazon Q untuk fungsionalitas chatbot Asisten Mitra.	Februari 23, 2026

Ubah	Deskripsi	Date
<a href="#">AWSPartnerCentralMarketingManagement</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan untuk menambahkan izin Amazon Q untuk fungsionalitas chatbot Asisten Mitra.	Februari 23, 2026
<a href="#">PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</a> — Kebijakan baru	AWS Partner Central menambahkan kebijakan baru untuk memberikan akses ke semua fungsionalitas manfaat insentif.	Februari 11, 2026
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan untuk menambahkan izin Amazon Q untuk fungsionalitas chatbot Asisten Mitra dan menambahkan akses baca Perjanjian AWS Marketplace untuk fungsionalitas manfaat MPOPP.	Februari 4, 2026
<a href="#">AWSPartnerCentralMarketingManagement</a> — Kebijakan baru	AWS Partner Central menambahkan kebijakan baru untuk memberikan akses mengelola pemasaran dan kampanye pusat mitra.	November 30, 2025
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan untuk menambahkan akses Partner Central lama, memasukkan file ke S3, dan mendapatkan entitas AWS Marketplace.	November 30, 2025

Ubah	Deskripsi	Date
<a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan untuk menambahkan akses konteks keterlibatan, peluang dari akses tugas keterlibatan, dan akses Pusat Mitra lama, mendapatkan dasbor, akses saluran kolaborasi, mendapatkan mitra, dan menandai peluang serta pekerjaan snapshot sumber daya.	November 30, 2025
<a href="#">AWSPartnerCentralChannelManagement</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan untuk menambahkan akses Pusat Mitra lama, mendapatkan dasbor, dan mendapatkan mitra.	November 30, 2025
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan untuk menambahkan akses peran transfer penagihan Channel.	November 19, 2025
<a href="#">AWSPartnerCentralChannelManagement</a> — Kebijakan baru	AWS Partner Central menambahkan kebijakan baru untuk memberikan akses untuk mengelola aktivitas manajemen saluran.	November 19, 2025
<a href="#">AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement</a> — Kebijakan baru	AWS Partner Central menambahkan kebijakan baru untuk memberikan akses ke aktivitas manajemen persetujuan jabatan tangan saluran.	November 19, 2025

Ubah	Deskripsi	Date
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan.	Desember 4, 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan.	Desember 4, 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</a> — Perbarui ke kebijakan yang ada	AWS Partner Central memperbarui kebijakan.	Desember 4, 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy</a> — Kebijakan baru	AWS Partner Central menambahkan kebijakan baru untuk memberikan akses ke sumber daya baca dan membuat snapshot.	Desember 4, 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a> — Kebijakan baru	AWS Partner Central menambahkan kebijakan baru untuk memberikan akses penuh ke layanan AWS Partner Central.	November 18, 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a> — Kebijakan baru	AWS Partner Central menambahkan kebijakan baru untuk memberikan akses penuh guna mengelola peluang di AWS Partner Central.	November 14, 2024
<a href="#">AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</a> — Kebijakan baru	AWS Partner Central menambahkan kebijakan baru untuk memberikan akses bagi pengujian developer di katalog Sandbox.	November 14, 2024

Ubah	Deskripsi	Date
AWS Partner Central mulai melacak perubahan	AWS Partner Central mulai melacak perubahan untuk kebijakan yang AWS dikelola.	November 14, 2024

## Memetakan Mitra Pengguna Pusat ke Kebijakan Terkelola

### Memahami Persona Sentral Mitra dan Pemetaan Kebijakan

Setiap persona mewakili peran yang berbeda dalam organisasi mitra Anda dengan kebutuhan akses khusus ke fitur AWS Partner Central. Cocokkan pengguna Anda dengan persona ini untuk menetapkan kebijakan terkelola yang sesuai yang memberikan izin yang diperlukan sambil mempertahankan praktik terbaik keamanan.

#### Important

Semua kebijakan terkelola di bawah ini memberi pengguna akses ke Amazon Q, asisten bertenaga AI yang menyediakan dukungan dan panduan real-time dalam AWS Partner Central. Untuk informasi lebih lanjut tentang Amazon Q, lihat [di sini](#).

### Personas Pengguna Pusat AWS Mitra Umum

Persona pengguna	Deskripsi Persona	Rekomendasi kebijakan Partner Central Managed	Tanggung jawab Sentral Mitra
Administrator IAM	Individu ini biasanya duduk di Keamanan TI, Keamanan Informasi, atau Governance/Compliance tim, tetapi ini bervariasi menurut organisasi. Mereka	Individu ini harus memiliki hak administrator dalam AWS akun untuk memberikan izin IAM pengguna	<ul style="list-style-type: none"> <li>Berkolaborasi dengan aliansi lead/users untuk memahami tingkat akses yang diperlukan</li> <li>Pengguna onboard ke AWS IAM dan menyediakan akses</li> <li>Audit akses pengguna</li> </ul>

Persona pengguna	Deskripsi Persona	Rekomendasi kebijakan Partner Central Managed	Tanggung jawab Sentral Mitra
	<p>harus memiliki akses administrator ke AWS akun yang digunakan untuk mengakses AWS Partner Central.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Siapkan sistem masuk tunggal untuk merampingkan akses</li> </ul>
<p>Alliance Lead (Kepala AWS Kemitraan, Direktur Cloud Alliances)</p>	<p>Memiliki AWS hubungan dan bertanggung jawab untuk mendorong pertumbuhan AWS kemitraan melalui penyelarasan program, kesiapan co-sell dan eksekusi lintas fungsi</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AWSPartnerCentralFullAccess</li> <li>• AWSMarketplaceFullAccess</li> </ul> <p>Kebijakan ini menggabungkan penyediaan akses baca dan tulis lengkap kepada pengguna ini ke semua fitur di AWS Partner Central. Untuk rincian rinci tentang apa yang terkandung dalam kebijakan ini, lihat <a href="#">di sini</a>.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengelola pipa penjualan bersama ACE</li> <li>• Mengirimkan dan melacak aplikasi program</li> <li>• Mengawasi kemajuan mitra melalui Kartu Skor dan kelayakan manfaat</li> <li>• Menyetujui daftar MP, pendanaan dan aplikasi program, solusi dan aset pemasaran</li> <li>• Mengelola profil perusahaan</li> <li>• Mendefinisikan izin pengguna memerlukan dan berkolaborasi dengan Administrator IAM untuk menyediakan akses di IAM</li> </ul>

Persona pengguna	Deskripsi Persona	Rekomendasi kebijakan Partner Central Managed	Tanggung jawab Sentral Mitra
<p>Koordinator Program (Manajer Operasi Mitra, Anggota Tim Aliansi, Administrator Program APN)</p>	<p>Berkolaborasi erat dengan Alliance Lead untuk mendistribusikan tanggung jawab pengawasan dengan mendukung pelacakan persyaratan, pengelolaan pengajuan, dan memastikan kepatuhan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AWSPartnerCentralFullAccess</li> <li>• AWSMarketplaceFullAccess</li> </ul> <p>Pengguna ini pada dasarnya merupakan perpanjangan dari Alliance Lead dan memerlukan izin serupa. Kebijakan ini menggabungkan ketentuan pengguna ini dengan akses baca dan tulis lengkap ke semua fitur di AWS Partner Central. Untuk rincian rinci tentang apa yang terkandung dalam kebijakan ini, lihat <a href="#">di sini</a>.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melacak sertifikasi, metrik kartu skor, dan tenggat waktu program</li> <li>• Mengirimkan dokumentasi untuk program, daftar, solusi, dan pendanaan</li> <li>• Koordinasi lintas tim untuk mengumpulkan dan mengirimkan masukan</li> <li>• Menangani masalah operasional</li> </ul>

Persona pengguna	Deskripsi Persona	Rekomendasi kebijakan Partner Central Managed	Tanggung jawab Sentral Mitra
Manajer Pemasaran (Manajer Pemasaran Mitra, Pimpinan Pemasaran Saluran)	Manajer Pemasaran membangun kesadaran dan mendorong permintaan untuk penawaran AWS yang selaras. Mereka mengembangkan kampanye, membuat konten, dan mengajukan permohonan untuk program pemasaran bersama.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AWS Partner Central Marketing Manager</li> <li>• AWS Partner Central Benefit Incentive (hanya berlaku jika persona ini juga bertanggung jawab untuk mengelola program/alokasi pendanaan)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buat dan daftar solusi dan produk di AWS Marketplace</li> <li>• Buat studi kasus</li> <li>• Kelola kampanye</li> <li>• Mengelola pendanaan seperti Market Development Funds (MDF)</li> </ul>

Persona pengguna	Deskripsi Persona	Rekomendasi kebijakan Partner Central Managed	Tanggung jawab Sentral Mitra
<p>Manajer Penjualan (Manajer Akun, Eksekutif Akun, Manajer Pengembangan Bisnis)</p>	<p>Mempercepat pendapatan dengan mencari sumber, mendaftarkan, dan menutup kesepakatan AWS terkait bekerja sama dengan tim AWS lapangan.</p>	<p>AWSPartnerCentral10ppportunityManagement</p> <p>Kebijakan ini memberi pengguna kemampuan untuk melihat dan mengedit seluruh jalur peluang dalam akun AWS Partner Central Anda. Kebijakan ini dirancang untuk anggota tim yang secara aktif mengerjakan peluang mitra dan membutuhkan akses ke fitur manajemen peluang, tetapi tidak memerlukan akses ke semua kemampuan Partner Central. Kebijakan ini juga menyediakan akses ke fitur tujuan umum lainnya, seperti kemampuan untuk mengakses dokumentasi mitra, menghubungi dukungan, dan</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mendaftarkan peluang penjualan bersama</li> <li>• Menerima dan mengelola prospek yang AWS dirujuk</li> <li>• Menjaga kebersihan peluang penjualan bersama</li> <li>• Melihat metrik pipeline dan laporan tentang status dan kemajuan peluang</li> </ul>

Persona pengguna	Deskripsi Persona	Rekomendasi kebijakan Partner Central Managed	Tanggung jawab Sentral Mitra
		melacak kemajuan dengan Kartu Skor.	
Insinyur/ Pengembang Integrasi	Pengguna teknis yang mendukung tim aliansi mitra dengan membangun dan memelihara integrasi CRM yang menghubungkan sistem mitra ke AWS Partner Central APIs	AWSFullAccessSandboxFullAccess	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Merancang dan mengimplementasikan integrasi</li> </ul>
Pimpinan Teknis	Pimpinan Teknis adalah insinyur atau arsitek yang memastikan solusi organisasi mereka memenuhi standar AWS teknis dan persyaratan program. Mereka merancang dan menerapkan arsitektur cloud yang dapat diskalakan, memberikan panduan teknis di seluruh tim, dan mengoptimalkan solusi untuk kinerja, keamanan, dan biaya.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• AWSPartnerCentralFullAccess</li> <li>• AWSMarketplaceSellerProduct</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buat solusi dan kirimkan Ulasan Teknis Dasar</li> <li>• Mendaftar untuk program atau spesialisasi dan dukungan dengan dokumentasi pendukung teknis</li> <li>• Akses ke dokumentasi AWS teknis dan pemberdayaan tidak tersedia untuk umum</li> </ul>

Persona pengguna	Deskripsi Persona	Rekomendasi kebijakan Partner Central Managed	Tanggung jawab Sentral Mitra
Manajer Program Pendanaan	Manajer Program Pendanaan memiliki operasi keuangan yang terkait dengan AWS—melacak pendapatan, merekonsiliasi pembayaran, dan mengelola audit dan pelaporan pendanaan.	PartnerCentralIncentiveBenefitManagement  Kebijakan ini menyediakan akses untuk mengelola program insentif dan manfaat dalam AWS Partner Central.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buat permintaan dana baru</li> <li>• Mengelola proses klaim</li> <li>• Lihat dan kelola semua permintaan dana historis</li> </ul>

## AWS ProServe Akses Alat

Untuk mitra layanan yang mendukung migrasi pelanggan dan yang menginginkan akses ke Alat AWS Penilaian (di luar AWS Partner Central), pengguna harus diberikan salah satu dari tiga kebijakan terkelola untuk mendapatkan akses yang disediakan. Alat-alat ini meliputi:

- **Penilaian Portofolio Migrasi (MPA):** Alat yang membantu mitra dan pelanggan mengevaluasi, merencanakan, dan memprioritaskan beban kerja untuk migrasi. AWS MPA memungkinkan mitra untuk membangun kasus bisnis untuk migrasi, menganalisis portofolio aplikasi saat ini, memperkirakan biaya, dan mengidentifikasi strategi migrasi yang tepat untuk setiap beban kerja. Ini memberikan wawasan berbasis data untuk mempercepat perencanaan migrasi dan mengurangi risiko.
- **Alat Penilaian (A2T):** Serangkaian alat survei dan penilaian yang dihadapi pelanggan, termasuk Migration Readiness Assessment (MRA) — evaluasi terstruktur yang mengukur kesiapan pelanggan untuk bermigrasi ke enam dimensi Cloud Adoption Framework AWS. AWS Penilaian A2T membantu mitra mengidentifikasi kesenjangan, membangun rencana remediasi, dan menunjukkan kesiapan migrasi ke dan pelanggan. AWS

Akses dikendalikan melalui tiga kebijakan AWS terkelola, masing-masing dipetakan ke persona pengguna tertentu. Gunakan tabel di bawah ini untuk menentukan tingkat akses yang dibutuhkan setiap individu:

Persona pengguna	Deskripsi Persona	Rekomendasi kebijakan Partner Central Managed	AWS Fungsionalitas Alat Penilaian
Kontributor Individu	Individu ini membuat dan mengelola penilaian mereka sendiri di A2T dan MPA. Ini adalah peran tingkat dasar yang diperlukan untuk semua aktivitas penilaian.	AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> <li>Buat, baca, perbarui, dan bagikan hanya milik mereka sendiri assessments/portfolios di A2T dan MPA</li> </ul>
Pembaca Organisasi dan Kontributor Individu	Individu ini membutuhkan visibilitas ke semua penilaian di seluruh organisasi, sementara juga mengelola penilaian mereka sendiri. Persona ini umum untuk pemimpin tim atau praktisi senior yang perlu meninjau penilaian historis atau rekan tanpa mengeditnya.	AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> <li>Baca semua penilaian organisasi di A2T (hanya-baca untuk pekerjaan orang lain)</li> <li>Buat, baca, perbarui, dan bagikan hanya milik mereka sendiri assessments/portfolios di A2T dan MPA</li> </ul>
Kontributor Organisasi (Akses)	Individu ini membutuhkan read/write akses penuh ke semua penilaian	AWSPartnerProServeToolsFullAccess	<ul style="list-style-type: none"> <li>Buat, edit, hapus, dan bagikan assessments/MPA portofolio A2T apapun di organisasi</li> </ul>

Persona pengguna	Deskripsi Persona	Rekomendasi kebijakan Partner Central Managed	AWS Fungsionalitas Alat Penilaian
Penilaian Lengkap)	dalam organisasi. Persona ini cocok untuk praktisi senior atau lead pengiriman yang perlu mengedit, menghapus, atau berbagi penilaian yang dibuat oleh setiap pengguna dalam organisasi, termasuk penilaian historis.		<ul style="list-style-type: none"> <li>Akses ke semua assessments/MPA portofolio A2T historis yang dibuat sebelum migrasi mitra ke Konsol AWS</li> </ul>

Untuk informasi selengkapnya tentang kebijakan yang dikelola IAM, lihat [Mengelola kebijakan IAM](#). Untuk informasi tentang melampirkan kebijakan ke pengguna dan grup, lihat [Melampirkan kebijakan ke grup pengguna IAM](#).

## Manajemen Pengguna FAQs

Siapa di organisasi saya adalah Administrator IAM, dan bagaimana cara menghubungi mereka?

Administrator IAM biasanya duduk di dalam departemen Keamanan TI atau Keamanan Informasi, dan terkadang dalam tim atau organisasi IAM khusus. Governance/Compliance Admin ini umumnya bertanggung jawab untuk menerapkan kebijakan IAM, mengonfigurasi solusi SSO, menangani tinjauan kepatuhan, dan memelihara struktur kontrol akses berbasis peran.

Apa saja opsi kebijakan terkelola untuk Partner Central di AWS Konsol?

Lihat [kebijakan AWS terkelola untuk pengguna AWS Partner Central](#) untuk sebagian besar up-to-date dokumentasi.

Jika saya tidak dapat masuk ke akun Pusat Mitra saya di AWS Konsol, siapa yang harus saya hubungi?

Baik organisasi Anda menggunakan iDP, [AWS IAM Identity Center tanpa iDP](#), atau [konsol AWS Identity and Access Management untuk mengelola akses](#) AWS Partner Central, Admin IAM atau departemen TI Anda dapat membantu Anda memulihkan akses. AWS tidak mengelola izin AWS akun.

# Mengakses AWS Partner Central

Pengguna dapat masuk ke AWS Partner Central dari browser. Untuk pengalaman terbaik, kami sarankan menggunakan komputer desktop.

Untuk masuk ke AWS Partner Central

1. Masuk ke Konsol AWS Manajemen untuk AWS akun yang terkait dengan akun AWS Partner Central mereka.

Bergantung pada bagaimana pengguna dikelola di akun, proses ini akan bervariasi. Pengguna yang menggunakan [AWS IAM Identity Center](#) akan login menggunakan Single Sign-On.

Pengguna dengan [Penyedia Identitas eksternal](#) dapat masuk melalui konsol iDP dan memilih AWS akun untuk masuk.

2. Setelah masuk ke Konsol AWS Manajemen, pengguna dapat membuka halaman layanan AWS Partner Central melalui:
  - [Tautan langsung](#))
  - Menu layanan
  - [Pencarian global](#)
3. Pilih Luncurkan AWS AWS Partner Central di halaman layanan.

# Menavigasi Pusat Mitra AWS

Dasbor AWS Partner Central menampilkan bilah navigasi di sisi kiri layar. Menu ini berfungsi sebagai pusat kendali utama Anda, menyediakan akses cepat ke sumber daya mitra utama termasuk manfaat AWS Mitra, materi pelatihan, dan alat pertumbuhan bisnis. Selain itu, mitra yang menjual di AWS Marketplace dapat menggunakan bilah navigasi ini untuk mengelola daftar produk mereka dan memantau kinerja penjualan.

## Important

Jika Anda mengalami kesalahan akses, itu berarti peran IAM yang Anda tetapkan tidak memiliki izin yang diperlukan. Periksa pesan kesalahan untuk detail spesifik dan langkah-langkah resolusi. Tinjau [kebijakan AWS terkelola untuk bagian pengguna AWS Partner Central](#) untuk informasi selengkapnya.

## Note

Meskipun sebagian besar fitur Partner Central sekarang ada di AWS Konsol, beberapa alat masih menggunakan sistem lama. Pengguna dengan izin IAM yang sesuai masih dapat mengakses fitur yang tidak dimigrasi tersebut tanpa login tambahan. Pengguna akan diminta dengan modal yang memperingatkan mereka tentang pengarahannya. Saat diminta, pilih Masuk, yang akan secara otomatis pengguna masuk tunggal kembali ke lingkungan lama. Fitur yang memerlukan pengalihan ini meliputi:

- Kartu Skor Mitra
- Panduan
- Aplikasi Program
- Alat manajemen saluran

Demikian pula, semua fitur AWS Marketplace Management Portal (AMMP) saat ini akan mengarahkan pengguna kembali ke pengalaman AMMP lama, tanpa login tambahan. Tab baru akan terbuka dan bilah navigasi akan tetap ada untuk memungkinkan pengguna menavigasi dengan mulus di antara lingkungan yang berbeda.

## Bilah navigasi

Semua fitur AWS Partner Central dan AWS Marketplace Management Portal (AMMP) dapat diakses dari bilah navigasi terpadu. Fitur diatur ke dalam fase perjalanan Jaringan AWS Mitra (APN): Membangun, Memasarkan, Menjual, dan Tumbuh. Di bawah ini menjelaskan di mana setiap item menu dan fitur yang sesuai:

- Kartu skor mitra: Lihat Kartu Skor Mitra Anda untuk melacak perkembangan di jalur AWS Mitra dan persyaratan tingkat Anda.
- Berita dan acara: Halaman beranda AWS Partner Central menampilkan berita Mitra dan feed acara Partner. Umpan ini menampilkan koleksi berita AWS dan acara AWS Mitra yang dikuratori yang relevan dengan Mitra. AWS
- Panduan: Akses panduan dan dokumentasi tentang topik seputar program mitra, AWS Layanan, dan lainnya.

## Build

- Solusi: Asli di AWS Konsol. [Buat](#) dan kelola solusi. Informasi selengkapnya dalam [Panduan Pembangun Pusat Mitra AWS](#).
- Agen & alat AI: Pengalihan ke AMMP. Kelola agen AI dan daftar alat Anda di AWS Marketplace. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [produk agen AI](#).
- Produk SaaS: Pengalihan ke AMMP. Kelola daftar produk SaaS Anda di Marketplace AWS . Untuk informasi selengkapnya, lihat [produk berbasis SaaS di Marketplace AWS](#).
- Produk server: Pengalihan ke AMMP. Kelola daftar produk server Anda di AWS Marketplace.
- Produk pembelajaran mesin: Pengalihan ke AMMP. Kelola algoritma pembelajaran mesin (NL) dan model yang dapat digunakan pembeli. AWS Untuk informasi selengkapnya, lihat [Produk pembelajaran mesin di AWS Marketplace](#).
- Gambar Mesin Amazon: Mengalihkan ke AMMP. Kirimkan produk ke pembeli dengan Amazon Machine Images (AMIs). Untuk informasi selengkapnya, lihat [produk berbasis AMI di Marketplace AWS](#).
- Produk data: Pengalihan ke AMMP. Kelola daftar produk data Anda di AWS Marketplace. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Produk data](#).
- Layanan profesional: Pengalihan ke AMMP. Kelola daftar layanan profesional Anda di AWS Marketplace. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Produk layanan profesional di AWS Marketplace](#).

- **Permintaan:** Mengalihkan ke AMMP. Menampilkan daftar permintaan perubahan yang dibuat pada produk (AMI, Container, SaaS, dan Layanan Profesional), penawaran, dan entitas Marketplace lainnya dari AWS Marketplace Management Portal, atau dari AWS Marketplace Catalog API.
- **Unggahan file:** Mengalihkan ke AMMP. Unggah formulir pemuatan produk (PLFs) untuk meminta produk baru atau pembaruan ke produk yang sudah ada di AWS Marketplace.
- **Daftar perangkat:** Mengalihkan ke pengalaman Pusat Mitra lama. Relevan untuk mitra di Jalur Perangkat Keras.

## Pergi ke Pasar

- **Pusat Pemasaran:** Pengalihan ke Pusat AWS Pemasaran. Kelola aset dan sumber daya kampanye pemasaran bersama.
- **Studi kasus:** Pengalihan ke pengalaman Pusat Mitra lama. Buat dan kelola studi kasus untuk menunjukkan kemenangan pelanggan.
- **Manajer lencana:** Mengalihkan ke pengalaman Pusat Mitra lama. Akses dan unduh AWS lencana yang diperoleh.

## Menjual

- **Leads:** Asli di AWS Konsol. [Terima prospek yang dibagikan dari AWS](#) dan ubah menjadi peluang penjualan bersama.
- **Peluang:** Asli di AWS Konsol. Terima dan bagikan undangan kesempatan dari AWS atau Mitra lainnya AWS . [Mengelola peluang penjualan secara aktif melalui pipa penjualan](#).
- **Penawaran pribadi:** Pengalihan ke AMMP. Buat penawaran pribadi untuk pembeli tertentu, kelompokkan beberapa penawaran ke dalam set penawaran pribadi.
- **Uji coba gratis publik:** Pengalihan ke AMMP. Buat penawaran publik yang tersedia untuk semua pembeli di AWS Marketplace.
- **Perjanjian:** Pengalihan ke AMMP. Buat penawaran publik yang tersedia untuk semua pembeli di AWS Marketplace.
- **Otorisasi penjualan:** Pengalihan ke AMMP.

## Manfaat Pendanaan

Untuk informasi selengkapnya, lihat [Mengelola permintaan dana di Portal Pendanaan AWS Mitra](#).

- Dasbor pendanaan: Asli di AWS Konsol. Dasbor terpusat yang menyediakan visibilitas real-time ke dalam alokasi dana, pemanfaatan, dan metrik kinerja di berbagai program dan inisiatif pendanaan.
- Dompot: Asli di AWS Konsol.

## Manajemen saluran

Untuk informasi selengkapnya, lihat [Manajemen Saluran](#).

- Manajemen mitra saluran: Asli di AWS Konsol. Dirancang untuk mitra yang menjual kembali AWS layanan sebagai Mitra AWS Saluran resmi.
- Permintaan keterlibatan distribusi: Mengalihkan ke Pusat Mitra lama. Permintaan keterlibatan Distributor tersedia bagi Anda untuk mengelola permintaan baru dan yang sudah ada untuk terlibat dengan AWS Distributor.

## Koneksi akun

Untuk informasi selengkapnya, lihat [Koneksi Mitra](#).

- Penemuan mitra: Asli di AWS Konsol. Cari dan temukan AWS Mitra lain untuk berkolaborasi.
- Koneksi mitra: Asli di AWS Konsol. Connect dengan AWS Partner lain untuk berbagi dan bersama-sama mengelola peluang pelanggan.

## Analisis mitra

Untuk informasi selengkapnya, lihat [Melacak kemajuan dengan analitik Mitra dan wawasan Marketplace](#).

- Sekilas: Metrik utama dan status akun.
- Peluang: Analisis jalur peluang Anda, dengan wawasan tentang perkiraan pendapatan, tingkat keberhasilan konversi, dll.
- Prospek: Pantau prospek dengan tren tingkat konversi.
- Investasi: Wawasan seperti tarif klaim dan sumber pendanaan teratas tentang Uang Tunai, Kredit, dan Diskon yang disetujui untuk organisasi Anda (jika ada).
- Saluran: Ringkasan insentif yang diperoleh dari berpartisipasi dalam program Penyedia AWS Solusi dan Distribusi (jika berlaku), bersama dengan (jika berlaku) manfaat CEI Grow, Diskon

Asal Mitra, Diskon Sektor Publik, dan Diskon Pertumbuhan Mitra (sebelumnya Kredit Rebate Pertumbuhan Mitra).

- Kampanye Pemasaran: ringkasan kampanye pemasaran yang AWS dipimpin, dengan metrik Lead dan Peluang terkait.
- Pelatihan dan Sertifikasi: Lihat prestasi [Pelatihan dan Sertifikasi tim Anda, termasuk sertifikasi](#), akreditasi, dan pelatihan yang diselesaikan.

## Wawasan Marketplace

- Perjanjian dan perpanjangan: Asli di Konsol. AWS Memberikan informasi tentang perjanjian dan pembaruan dalam waktu 24 jam setelah penandatanganan perjanjian di Marketplace AWS .
- Penggunaan: Asli di AWS Konsol. Menyediakan visualisasi dan data berbutir halus untuk pelanggan yang menggunakan SaaS dan produk berbasis penggunaan server.
- Pendapatan yang ditagih: Asli di AWS Konsol. Memberikan informasi tentang pendapatan yang ditagih untuk tujuan akuntansi dan pelaporan keuangan lainnya.
- Koleksi dan pencairan: Asli di Konsol. AWS Memberikan informasi tentang dana yang AWS dikumpulkan dan dicairkan ke rekening bank Anda sejak pencairan sebelumnya.
- Pajak: Asli di AWS Konsol. Memberikan informasi tentang pajak untuk transaksi penjual.

## Admin mitra

- Aplikasi program: Pengalihan ke pengalaman Pusat Mitra lama. Mendaftar untuk program APN atau mengelola aplikasi program aktif.
- Rencana bisnis: Mengalihkan ke pengalaman Partner Central yang lama. Buat dan bagikan rencana bisnis bersama dengan AWS.
- Profil: Asli di AWS Konsol. Buat dan kelola profil Mitra dan Penjual Anda. Untuk informasi selengkapnya, lihat Membuat dan memperbarui profil Anda.
- Orientasi pengguna: Mengalihkan ke layanan AWS IAM di Konsol. AWS Untuk informasi selengkapnya, lihat Pengguna orientasi ke akun AWS Partner Central Anda.
- Pengaturan Pusat Mitra: Asli di AWS Konsol. Kelola detail kontak utama Anda, domain terkait, dan tag. Untuk informasi selengkapnya, lihat Mengelola setelan di AWS Partner Central.
- Pengaturan Marketplace: Mengalihkan ke AMMP. [Kelola pengaturan AWS Marketplace Anda](#) termasuk informasi pajak. Untuk informasi selengkapnya, lihat Mengelola setelan di AWS Partner Central.

- Dukungan Partner Central: Mengalihkan ke pengalaman Partner Central yang lama. Dapatkan bantuan dari tim dukungan APN untuk kueri terkait APN.
- Dukungan Marketplace: Pengalihan ke AMMP. Dapatkan bantuan dari tim dukungan Marketplace di daftar Marketplace dan kueri terkait Marketplace lainnya.
- Dukungan pengembalian dana Marketplace: Pengalihan ke AMMP. Minta dukungan untuk pengembalian dana di AWS Marketplace.

# Dasbor Pusat AWS Partner

Dasbor konsol AWS Partner Central menyediakan antarmuka yang dapat disesuaikan yang membantu Anda melacak dan mengelola kemitraan Anda. AWS Dasbor menampilkan widget utama yang menampilkan informasi penting dan memandu Anda melalui tindakan penting.

## Widget

[Widget Memulai adalah daftar prioritas tindakan yang direkomendasikan yang dirancang untuk membantu mitra berhasil menjual bersama AWS dan menjual melalui Marketplace.AWS](#) Widget ini menampilkan tugas yang harus diprioritaskan oleh mitra, dan informasi yang harus mereka perbarui untuk memberikan informasi AWS yang mereka butuhkan untuk memberikan rekomendasi yang dipersonalisasi dan memungkinkan Anda untuk membuka manfaat.

Widget dapat diatur ulang, ditambahkan, dihapus, atau diubah ukurannya untuk menyesuaikan halaman dasbor dengan preferensi pengguna tertentu.

## Pencarian

Kotak pencarian di bilah navigasi menyediakan [alat pencarian terpadu](#) untuk menemukan AWS layanan dan fitur, dokumentasi layanan, produk AWS Marketplace, dan banyak lagi. Pengguna AWS Partner Central memiliki akses ke dokumentasi dan sumber daya khusus AWS mitra melalui ekstensi Asisten Mitra di Amazon Q, manfaat yang tidak tersedia bagi pengguna AWS Konsol standar. Meskipun kemampuan penelusuran AWS Konsol umum dapat diakses oleh semua pengguna, mereka tidak menyertakan dokumentasi khusus Jaringan AWS Mitra atau AWS Partner Central. Untuk mengakses konten yang berfokus pada mitra, pengguna dapat mengetik pertanyaan terkait AWS Partner Central di bilah pencarian dan mengklik Tanya Amazon Q untuk meluncurkan ekstensi Asisten AWS Mitra.

## Bahasa

Anda dapat memilih untuk menyesuaikan antarmuka pengguna ke bahasa yang berbeda. Pilih dari 11 bahasa.

1. Klik ikon Pengaturan (##) di sudut kanan atas
2. Pilih bahasa pilihan Anda dari menu tarik-turun

### 3. Elemen antarmuka seperti tombol dan label akan diperbarui ke bahasa pilihan Anda

#### Note

Meskipun antarmuka akan berubah, beberapa konten tetap dalam bahasa Inggris saja, termasuk fitur AWS Partner Central yang lama seperti Berita dan Acara, Kartu Skor Mitra, dan Panduan.

## Berita dan acara mitra

Halaman beranda AWS Partner Central menampilkan berita Mitra dan feed acara Partner. Umpan ini menampilkan koleksi berita AWS dan acara AWS Mitra yang dikuratori yang relevan dengan Mitra. AWS

Umpan berita Partner menampilkan artikel yang terkait dengan pengumuman peluncuran AWS Partner Central, berita peluncuran AWS layanan, dan tenggat waktu penting AWS Mitra. Untuk mengakses daftar artikel yang dapat dicari dan difilter yang diterbitkan dalam enam bulan terakhir, pilih Lihat semua berita mitra.

Umpan acara Mitra menampilkan acara yang relevan dengan AWS Mitra, termasuk webinar, lokakarya, pertemuan puncak, dan acara utama. Tag format pengiriman menunjukkan apakah suatu peristiwa bersifat tatap muka, virtual, atau keduanya. Pilih judul acara untuk mengakses informasi lebih lanjut atau mendaftar. Untuk mengakses halaman yang dapat dicari dan disaring dari semua acara mendatang yang dikuratori untuk AWS Mitra, pilih Lihat semua acara mitra. Acara yang disematkan ditampilkan di bagian atas halaman ini, disorot karena pentingnya bagi semua AWS Mitra.

# Dukungan yang dipersonalisasi dari ekstensi Asisten AWS Mitra di Amazon Q

Amazon Q (Q) adalah asisten obrolan bertenaga AI yang tersedia untuk semua AWS pelanggan di Konsol AWS Manajemen. Ketika diakses dari AWS Partner Central, Q akan terhubung ke Asisten Mitra, ekstensi eksklusif untuk AWS Mitra yang menyediakan akses ke konten khusus mitra, termasuk dokumentasi program AWS Mitra dan panduan yang tidak tersedia untuk pelanggan umum AWS .

## Kemampuan personalisasi

Ekstensi Asisten Mitra di Amazon Q juga mendukung kemampuan personalisasi. Pengguna dapat menerima panduan berdasarkan profil mitra spesifik Anda, termasuk Tier, Path, atau aktivitas akun Anda saat ini seperti peluang, solusi, manfaat, dan daftar [AWS Marketplace](#).

### Important

Gunakan Amazon Q di AWS Partner Central untuk menemukan informasi spesifik mitra dengan cepat menggunakan kueri bahasa alami. Tidak seperti [alat pencarian terpadu AWS](#) Konsol, Amazon Q dapat memberikan ringkasan berdasarkan dokumentasi eksklusif mitra untuk memberikan jawaban dan rekomendasi dari sumber daya Partner Central dan Marketplace. Pengguna dapat membaca dokumentasi sumber dengan memilih tautan Sumber di bawah setiap respons obrolan.

## Dukungan bahasa

Mitra dapat mengajukan pertanyaan dalam bahasa non-Inggris dan menerima tanggapan dalam bahasa yang sama. Bahasa non-Inggris yang didukung meliputi:

- Mandarin
- Bahasa Prancis
- Bahasa Jerman
- Bahasa Italia
- Bahasa Jepang

- Bahasa Spanyol
- Bahasa Korea
- bahasa Hindi
- Bahasa Portugis

## Mengakses Amazon Q untuk AWS Partner Central

1. Dari halaman mana pun di AWS Konsol, cari logo Amazon Q dari navigasi atas
2. Klik logo Amazon Q untuk membuka jendela obrolan

atau

1. Ketik pertanyaan Anda dalam bahasa alami di bilah pencarian di bagian atas Konsol AWS Manajemen
2. Klik Tanya Amazon Q untuk membuka jendela obrolan dengan pertanyaan Anda terisi

# Mengelola pengaturan akun

Dari menu navigasi, mitra memiliki dua pengaturan: satu untuk mengelola akun AWS Partner Central mereka, dan satu untuk mengelola pengaturan Marketplace mereka.

Topik

- [Pengaturan AWS Partner Central](#)
- [Mengaitkan domain untuk AWS Pelatihan dan Pelacakan Sertifikasi](#)
- [Tanda](#)
- [Pengaturan Marketplace](#)

## Pengaturan AWS Partner Central

Selain menangkap detail profil perusahaan di bagian profil Mitra dan Penjual, mitra dapat mengelola detail lainnya, seperti informasi kontak, tag, dan domain di tab pengaturan Pusat Mitra AWS.

Arahkan ke halaman pengaturan AWS Partner Central dari menu navigasi sebelah kiri. Di bagian atas halaman, Anda akan melihat snapshot Ringkasan Akun Anda, termasuk:

- Nama bisnis legal: Nama bisnis legal ini diberikan selama proses Pendaftaran dan tidak dapat diperbarui. Nama ini hanya terlihat oleh Anda. Untuk mengubah tampilan nama perusahaan Anda kepada AWS Mitra atau pelanggan lain yang menjelajahi AWS Marketplace, navigasikan ke item menu Profil Mitra dan perbarui profil and/or Penjual Mitra Anda Nama Tampilan.
- Status Akun Mitra: Selama Pendaftaran, jika semua detail akun berhasil diverifikasi, ini akan ditampilkan sebagai Aktif.
- AWS Status akun Marketplace: Selama Pendaftaran, akun AWS Marketplace juga dibuat.

### Note

Keberadaan akun AWS Marketplace tidak berarti semua mitra harus menjual di AWS Marketplace. Untuk mencantumkan dan menjual produk atau layanan Anda di AWS Marketplace, tinjau [Panduan Penjual AWS Marketplace](#).

Di bawah tab Ringkasan Akun, Anda dapat mengelola pengaturan akun AWS Partner Central tertentu dengan memilih tab yang sesuai.

## Kontak pemimpin aliansi

Selama Pendaftaran, detail kontak dikumpulkan, yang disebut “kontak utama aliansi”. Ini adalah kontak utama untuk akun tersebut. Hanya satu kontak yang dapat ditambahkan ke akun. Kontak tambahan dapat ditambahkan ke AWS sumber daya tertentu, misalnya pada tiket Peluang, Permintaan Dana, atau Dukungan tertentu. Kontak yang ditangkap di tingkat sumber daya akan menerima komunikasi yang ditargetkan terkait dengan sumber daya tertentu.

### Important

Semua komunikasi Jaringan AWS Mitra dan pembaruan utama, seperti Buletin APN atau pengumuman email tentang perubahan kebijakan atau peluncuran fitur baru, hanya akan dikirim ke kontak utama ini. Untuk organisasi yang ingin mendistribusikan komunikasi ke khalayak yang lebih luas, sebaiknya gunakan alias email bersama sebagai kontak utama, yang memungkinkan komunikasi masuk ke semua individu yang memiliki akses ke kotak masuk bersama tersebut.

Kontak tambahan dapat ditambahkan dalam alur kerja tertentu, seperti selama kesempatan dan pembuatan permintaan dana, atau pengiriman aplikasi program. Pemberitahuan khusus tentang alur kerja ini, seperti ketika tahap peluang berubah atau ketika permintaan dana atau aplikasi program disetujui, akan dikirim ke kontak individu yang dikumpulkan dalam alur kerja tersebut pada saat pembuatan sumber daya. Detail kontak individu ini dapat diperbarui dalam sumber daya itu sendiri.

## Katalog terdaftar

Saat Anda membuat produk dan versi pertama perangkat lunak, produk ini awalnya diterbitkan dalam lingkup terbatas sehingga hanya akun Anda yang dapat mengaksesnya. Ketika Anda siap, Anda dapat mempublikasikannya ke katalog AWS Marketplace untuk memungkinkan pembeli berlangganan dan membeli produk Anda.

## Pelatihan dan Sertifikasi

Mitra dapat mengelola domain yang terkait dengan akun mereka untuk tujuan akses dan kredit Pelatihan dan Sertifikasi di tab Pelatihan dan Sertifikasi.

# Mengaitkan domain untuk AWS Pelatihan dan Pelacakan Sertifikasi

AWS menggunakan prestasi Pelatihan dan Sertifikasi untuk memvalidasi keahlian teknis. Prestasi ini diperlukan untuk perkembangan Tier dan kelayakan program APN tertentu.

Peserta didik akan masuk ke Skill Builder dengan menggunakan alamat email perusahaan mereka dan metode login "AWS Builder ID". Berdasarkan domain yang terkait dengan akun AWS Partner Central perusahaan mereka, peserta didik Skill Builder diberikan akses ke konten pelatihan khusus mitra dan kemampuan untuk mengelola asosiasi alamat email sertifikasi pribadi dalam profil Skill Builder mereka.

## Important

Ini menunjukkan perubahan dalam cara peserta mengakses Skill Builder dan mengaitkan sertifikasi pada alamat email pribadi dengan perusahaan mereka. Untuk informasi lebih lanjut, tinjau [Panduan Pelatihan dan Sertifikasi](#).

Mitra dapat mengelola domain yang terkait dengan akun mereka untuk tujuan kredit Pelatihan dan Sertifikasi di tab Pelatihan dan Sertifikasi dalam pengaturan AWS Partner Central.

## Menambahkan domain

Domain terkait divalidasi oleh one-time-passcode dikirim ke alamat email yang berisi domain yang diinginkan. Pastikan Anda memiliki akses ke kotak masuk email yang akan menerima kode verifikasi untuk berhasil menyelesaikan proses validasi.

## Note

Hanya pengguna dengan izin khusus yang ditetapkan dalam IAM yang dapat menambah atau menghapus domain. Untuk informasi selengkapnya tentang mengelola izin IAM, lihat [kebijakan AWS terkelola untuk pengguna AWS Partner Central](#).

1. Pilih tombol Associate domain
2. Masukkan alamat e-mail domain yang dimiliki dan pilih Kirim kode verifikasi. Periksa kesalahan ketik sebelum mengirim.

**Note**

Kode harus dikirim ke alamat email yang dimasukkan dalam waktu kurang dari 5 menit. Jika Anda tidak menerima kode, Anda memiliki hingga 5 upaya untuk menerima kode. Setelah kode dikirim, Anda memiliki 48 jam untuk memasukkan kode ke dalam kotak teks untuk verifikasi. Jika Anda tidak dapat menerima kode, hubungi tim [AWS Partner Central Support](#) melalui menu navigasi sisi kiri.

3. Masukkan kode dan pilih Associate domain. Jika berhasil, Anda akan diarahkan kembali ke halaman sebelumnya dan domain yang baru terkait akan muncul dalam daftar domain terkait.

## Menghapus domain

1. Pilih domain yang ingin Anda hapus dan tombol Hapus domain akan diaktifkan.
2. Pilih Hapus domain atau batalkan, pilih Hapus pilihan.
3. Untuk memastikan mitra tidak secara tidak sengaja menghapus domain, pengguna akan melihat prompt untuk mengetik “hapus” secara manual ke dalam kotak teks untuk melanjutkan dengan menghapus domain. Ketik “hapus” dan kemudian pilih Hapus domain.

## Tanda

Tag memungkinkan mitra untuk memberi label sumber daya tertentu (seperti Peluang atau Permintaan Dana) dan mengontrol akses berdasarkan tag ini. Misalnya, mitra dapat menandai peluang berdasarkan Wilayah atau Sektor dan membatasi akses pengguna individu di IAM ke segmen spesifik data Pusat Mitra AWS mereka.

Setiap tag memiliki kunci dan nilai. Untuk setiap sumber daya, setiap kunci tag harus unik dan hanya dapat memiliki satu nilai. Jangan sertakan informasi sensitif dalam tag.

## Buat atau perbarui tag

Pilih tab Tag untuk ringkasan semua tag yang ada. Untuk membuat tag baru:

1. Pilih tombol tag Create AWS Partner Central di sudut kanan atas.
2. Dari halaman Kelola Tag Mitra, Anda dapat menghapus tag yang ada dengan memilih Hapus di samping tag terkait atau pilih Tambahkan tag baru untuk membuat yang baru.

# Pengaturan Marketplace

Untuk detail tentang mengelola akun penjual Marketplace Anda, lihat [di sini](#).

## Membuat solusi di AWS Partner Central

Solusi adalah produk, layanan, atau praktik apa pun yang Anda tawarkan untuk menyelesaikan kebutuhan bisnis pelanggan. Saat Anda [membuat](#) solusi di AWS Partner Central, Anda memberikan detail yang membantu kami memahami apa yang Anda bawa ke pasar. Mitra yang memenuhi syarat dengan solusi tervalidasi akan ditampilkan di Pencari Solusi Mitra untuk penemuan pelanggan. Produk dapat dilampirkan pada solusi untuk dicantumkan dan ditransaksikan di [AWS Marketplace](#). Untuk informasi selengkapnya tentang membuat solusi, tinjau [Panduan Pembangun Pusat Mitra AWS](#).

# Penjualan bersama dengan AWS

Mitra yang berpartisipasi dalam APN Customer Engagements Program (ACE) dapat menciptakan, berbagi, dan menerima [kesempatan](#) untuk berkolaborasi. AWS Untuk informasi selengkapnya tentang cara mengelola keterlibatan pelanggan bersama AWS, lihat Panduan [Penjualan Pusat Mitra AWS](#).

# Melacak Jalur Mitra dan Kemajuan Tingkat dengan Kartu Skor Mitra

AWS Jalur Mitra menyediakan perkembangan yang disesuaikan berdasarkan bagaimana mitra pergi ke pasar kepada AWS Pelanggan. Mendaftar di jalur memungkinkan visibilitas ke [Program AWS Mitra](#) dan manfaat yang tersedia berdasarkan jalur Anda saat Anda maju melalui APN. Pemilihan jalur adalah langkah pertama dalam memberi tahu kami apa yang Anda lakukan sehingga kami dapat menyediakan jalur Anda menuju validasi dan spesialisasi.

## Important

Jika Anda perlu menghapus Jalur Mitra dari akun Anda, Anda harus menghubungi [APN Support](#) untuk mendapatkan bantuan.

Partner Scorecard — Partner Scorecard adalah alat Anda untuk melacak perkembangan jalur dan persyaratan tingkat AWS Mitra Anda. Kartu skor memberikan visibilitas ke dalam pencapaian dan persyaratan Anda di seluruh Jalur Mitra terdaftar Anda, membantu Anda melacak perjalanan Anda dari terdaftar ke status yang berbeda.

## Mendaftar ke program AWS Mitra

Program menyediakan sumber daya melalui Partner Central, termasuk pelatihan teknis, dana pemasaran, dan dukungan arsitek solusi untuk membantu mitra mengembangkan bisnis AWS berbasis mereka. Mitra dapat mendaftar ke [Program AWS Mitra](#) di AWS Partner Central.

### Note

Hanya pengguna dengan kebijakan terkelola tertentu yang ditetapkan yang dapat mengajukan permohonan untuk Program AWS Mitra. Untuk informasi selengkapnya, lihat [kebijakan AWS terkelola untuk pengguna AWS Partner Central](#).

Untuk mengajukan permohonan program AWS Mitra

1. Arahkan ke Admin Mitra, Aplikasi Program.
2. Pada halaman Aplikasi dan Program, pilih Buat.
3. Pada halaman Terapkan untuk Program, pilih Pilih Penunjukan.
4. Dalam kotak dialog Select Designation, cari dan pilih program.
5. Pilih Pilih.
6. Pilih kotak centang pengakuan dan pilih Ya, Saya Setuju.
7. Lengkapi langkah-langkah aplikasi. Untuk informasi lebih lanjut, lihat pedoman program.
8. Untuk mengirim aplikasi Anda, pilih Kirim. Untuk menyimpan aplikasi Anda sebagai draf, pilih Kirim Nanti.

# Mengelola permintaan dana di AWS Partner Central

AWS Manfaat Pendanaan Mitra disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan bisnis Anda seputar pelatihan, pengembangan produk dan solusi baru, dan go-to-market aktivitas, memungkinkan Anda menjangkau pelanggan baru dan membedakan bisnis Anda. AWS Mitra dapat menerima dana dalam bentuk uang tunai atau Kredit AWS Promosi tergantung pada opsi pendanaan tertentu. [Temukan cara memaksimalkan opsi pendanaan yang tersedia](#) dan [cara mengirimkan permintaan pendanaan](#) di bawah ini.

## AWS Manfaat Pendanaan Mitra

Bagian ini menunjukkan semua Program Pendanaan yang dapat diakses oleh pengguna Mitra. Jika tombol Create fund request berwarna biru berwarna abu-abu, sistem telah menentukan bahwa akun Partner saat ini tidak memenuhi syarat untuk jenis pendanaan ini karena status Jalur Mitra atau kurangnya Dompot MDF. Harap tinjau kelayakan untuk setiap program.

## Mengakses pendanaan

Untuk membuat, melihat, mengedit, atau mengelola permintaan dana, pengguna harus diberi izin yang sesuai di AWS IAM. Untuk informasi selengkapnya, lihat [kebijakan AWS terkelola untuk pengguna AWS Partner Central](#). Harap dicatat bahwa meskipun pengguna mungkin memiliki akses ke Portal Pendanaan AWS Mitra, mereka mungkin tidak memiliki apa pun untuk ditinjau atau ditindaklanjuti sampai Permintaan Dana pertama mereka.

Jika pengguna tidak dapat mengakses alat pendanaan, hubungi Administrator IAM Anda. Anda juga dapat [mengirimkan Kasus Dukungan melalui AWS Partner Central di AWS Konsol](#) untuk Dukungan APN Umum.

Untuk mengakses alat pendanaan:

1. Masuk ke [AWS Partner Central di AWS Konsol](#)
2. Klik Luncurkan AWS Partner Central di tengah layar beranda.
3. Pilih Dasbor Pendanaan di bawah Manfaat Pendanaan di panel navigasi kiri
4. Pengguna dapat mulai mengirimkan Permintaan Dana dari halaman ini di Partner Central
  - a. Klik tombol Buat permintaan dana dan pilihan dropdown program yang memenuhi syarat akan muncul

- b. Template berikutnya akan mengarahkan pengguna untuk membuat Permintaan Dana untuk program inti yang ditawarkan
5. Pengguna juga dapat menavigasi ke tab Manfaat Pendanaan AWS Mitra untuk meninjau [program inti yang memenuhi syarat](#)

## Mengelola permintaan dana

Dasbor Pendanaan Mitra adalah tempat utama untuk meninjau semua Permintaan dan klaim Dana Anda terlepas dari and/or status tahapannya, di satu tempat untuk semua program yang didukung. Ada dua bagian utama, Kegiatan Pendanaan dan Manfaat Pendanaan AWS Mitra.

Pada halaman landing Dasbor Pendanaan Mitra, pengguna dengan izin yang sesuai akan melihat ringkasan semua Permintaan Dana, terlepas dari status atau tahapannya.

### Kegiatan Pendanaan

Bagian ini menunjukkan semua Permintaan Dana (semua status dan tahapan) yang dapat diakses oleh pengguna Mitra. Untuk standar APUs, mereka dapat melihat permintaan mereka adalah pemilik, termasuk dirancang. ALs dapat melihat semua permintaan untuk akun Mitra terlepas dari pemiliknya.

Ada beberapa cara untuk menemukan permintaan dana:

- ID permintaan dana — filter untuk ID spesifik dari permintaan dana
- Tahap permintaan dana — filter berdasarkan tahap persetujuan permintaan (AWS Review, Persetujuan Bisnis, Persetujuan Keuangan, dll.)
- Status permintaan dana — filter berdasarkan status permintaan (aktif, dibatalkan, selesai, dll.)
- Jenis pendanaan — filter berdasarkan jenis pendanaan (tunai atau kredit)
- Program - filter berdasarkan template keseluruhan yang digunakan untuk setiap permintaan (MDF, MAP, PIF, Lain-lain, dll.)
- Subkategori — filter menurut program setiap permintaan berada di bawah (MDF, MAP, Sandbox, WMP, SCA, dll.)
- Nomor pesanan pembelian - filter untuk nomor pesanan pembelian tertentu
- ID Peluang — filter untuk ID peluang tertentu
- Tahun Anggaran — filter berdasarkan tahun anggaran yang terkait dengan permintaan

Ada 4 kemungkinan tindakan yang harus dilakukan di dasbor ini:

- Ekspor - Mengekspor daftar Aktivitas Pendanaan yang ditampilkan ke Spreadsheet Excel
- Buat Permintaan Dana - Memungkinkan Mitra untuk mengirimkan Permintaan Dana dengan dropdown berdasarkan program
- Batalkan Permintaan Dana - Memungkinkan Mitra Menghapus Permintaan Dana dari dasbor mereka
- Lihat Detail - Memungkinkan mitra untuk melihat detail spesifik dari permintaan dana yang dipilih

## Membuat permintaan dana

Pengguna dapat membuat Permintaan Dana baru dari halaman Dasbor Pendanaan. Untuk membuat Permintaan Dana baru:

1. Pilih Buat Permintaan Dana
2. Daftar dropdown akan muncul dengan daftar program [pendanaan](#).
3. Pilih program pendanaan yang relevan dengan memilih nama di daftar pilihan

Setelah Permintaan Dana diajukan, ia akan melalui serangkaian proses peninjauan dan validasi, tergantung pada persyaratan program tertentu. Mitra dapat melacak kemajuan Permintaan Dana saat melewati alur kerja persetujuan ini berdasarkan dua atribut: Tahap dan Status. Tahap Permintaan Dana menunjukkan fase saat ini dalam siklus hidup Permintaan Dana secara keseluruhan, sedangkan Status menunjukkan kesehatan atau kondisi Permintaan Dana saat ini (yaitu Tertunda, Dalam Tinjauan, Disetujui).

## Tahapan permintaan dana

Tabel di bawah ini merinci tahapan yang dapat dilakukan Permintaan Dana saat melewati siklus hidup persetujuan. Lihat detail selengkapnya tentang siapa Penyetuju yang ditugaskan untuk setiap tahap menurut program di bagian Alur Kerja Persetujuan panduan.

Stage	Deskripsi
Dibuat	Permintaan masih dalam draf dan belum diserahkan oleh Mitra ke AWS, ATAU Permintaan telah ditolak dan sekarang menunggu pembaruan dan pengiriman ulang Mitra.

Stage	Deskripsi
AWS Ulasan	Permintaan ada pada AWS Reviewer di AWS. Tahap ini hanya berlaku untuk mosi pendanaan Sell (POC) dan Miscellaneous (Jumpstart dan ISV WMP).
Persetujuan Teknologi	Tahap ini menunjukkan bahwa Permintaan Dana bersama Arsitek Solusi Mitra untuk memastikan kelayakan teknis proyek plan/statement pekerjaan. Tahap ini hanya berlaku untuk program Sell Motion Funding (POC).
Persetujuan Bisnis	Permintaan Dana sedang menunggu peninjauan dan persetujuan oleh Penyetuju Bisnis yang ditugaskan. Penyetuju Bisnis bervariasi menurut program.
Persetujuan Keuangan	Permintaan Dana bersama tim AWS Operasi untuk menghasilkan Purchase Order (PO) untuk permintaan Tunai, AND/OR menghasilkan kode untuk permintaan Kredit.
Pra-Persetujuan	Tahap ini menunjukkan bahwa Permintaan Dana telah memperoleh semua persetujuan yang diperlukan dan Mitra dapat mulai melaksanakan aktivitas/proyek mereka. Untuk kredit, permintaan akan tetap dalam tahap ini sampai semua kode kredit telah dicairkan dan diterapkan. Untuk permintaan termasuk uang tunai, ini menunggu konfirmasi keuangan akhir sebelum pindah ke tahap Klaim Tunai. Untuk permintaan MAP, tahap pass-through ini tidak ada, Permintaan Dana dalam tahap Klaim Tunai menunjukkan pra-persetujuan.
Klaim Tunai	Mitra dapat mengajukan Klaim Tunai ketika proyek (atau tonggak sejarah) selesai. Mitra mengajukan aktual untuk klaim, dan AWS ulasan dan aktual rejects/approves dalam tahap ini. Mitra yang Dimigrasi akan melihat "Menunggu Persetujuan" di bagian Status Klaim Tunai di bawah rencana klaim Tunai setelah klaim aktual diajukan. Setelah aktual disetujui, Permintaan Dana akan memberikan tautan ke Pusat Penerima Pembayaran bagi Mitra untuk mengirimkan faktur. Tahap ini tidak akan diperbarui sampai faktur disetujui.

Stage	Deskripsi
Selesai	Semua kredit telah ditukarkan untuk FR yang relevan AND/OR semua klaim tunai telah diselesaikan. Tidak diperlukan tindakan lebih lanjut.

## Status permintaan dana

Tabel di bawah ini merinci status Permintaan Dana dan menunjukkan kesehatan Permintaan Dana saat ini. Status akan ditemukan di bagian Detail Proyek dari Permintaan Dana.

Status	Deskripsi
Aktif	Ini adalah status pertama yang akan diterima catatan. Itu akan tetap dalam status ini melalui sebagian besar siklus hidupnya.
Tertunda	Untuk sebagian besar Permintaan Dana, status ini bersifat sementara, permintaan disinkronkan. Status akan kembali ke status Aktif setelah sinkronisasi berhasil.
Diakhiri	Partner telah membatalkan permintaan tersebut. Setelah permintaan dihentikan, itu tidak dapat diaktifkan kembali.
Kedaluwarsa	Dalam situasi di mana Permintaan Dana telah melewati tanggal kedaluwarsa (30 hari setelah tanggal akhir pengiriman), sistem akan memperbarui status permintaan menjadi kedaluwarsa. Permintaan Dana tidak dapat lagi memiliki tindakan yang diambil.
Selesai	Selesai adalah status setelah semua rincian faktur telah ditambahkan ke Permintaan Dana oleh AWS, kode and/or kredit telah ditebus dan tidak ada tindakan lebih lanjut yang diperlukan.
Dihapus	Dihapus adalah status Permintaan Dana jika Mitra telah menghapusnya dari tampilan dasbor mereka. Tindakan ini hanya dapat dilakukan pada Permintaan Dana dalam tahap Dibuat (baik tidak pernah dikirimkan, atau ditolak kembali ke Mitra). Permintaan dana yang dihapus tidak akan ditampilkan lagi di dasbor mitra, dan mungkin tidak lagi dilihat atau diambil

## Status lampiran

Tabel di bawah ini merinci status yang dapat dicerminkan oleh lampiran. Status ini berlaku untuk Lampiran Permintaan Dana dan Lampiran Klaim.

Status	Deskripsi
PendingUpload	Dokumen saat ini sedang diunggah.
Pemindaian	Dokumen telah dilampirkan dan saat ini sedang dipindai untuk kepatuhan dengan Keamanan Aplikasi. Status ini tidak menghalangi pengajuan Permintaan Dana atau Klaim
ScannedClean	Dokumen telah dilampirkan, dan pemindaian telah selesai, tidak ada masalah yang ditemukan
Dikarantina	File dipindai dan tidak memenuhi kriteria yang ditetapkan oleh Keamanan Aplikasi. Biasanya ini berarti mengandung formula yang tidak termasuk dalam kumpulan formula yang diterima yang diizinkan oleh alat. Dokumen harus diperbarui untuk menghapus rumus dan dipasang kembali atau dikonversi ke PDF dan dipasang kembali.

## Memperbarui permintaan dana

Setelah Permintaan Dana dikirimkan, pengguna dapat mengedit atau memperbarui detail dengan menarik Permintaan Dana. Fungsi Recall akan membawa Permintaan Dana kembali ke tahap Dibuat di mana pengguna dapat melakukan pengeditan. Fungsi Recall hanya tersedia untuk Permintaan Dana sebelum memasuki Tahap Pra-Persetujuan, di mana Permintaan Dana tidak dapat lagi ditarik kembali.

Untuk Menarik Kembali Permintaan Dana:

1. Pilih ID Permintaan Dana dari Dasbor Pendanaan dengan memilih Permintaan Dana yang relevan
2. Pilih tombol Recall
3. Pengguna akan dikembalikan ke Langkah 1 dari proses pengajuan Permintaan Dana, di mana semua informasi yang sudah ada sebelumnya akan tersedia.

4. Edit bidang detail sesuai kebutuhan
5. Kirim ulang permintaan dana dengan memilih Kirim

## Membatalkan permintaan dana

Fungsi Batalkan dapat digunakan ketika Mitra perlu membatalkan Permintaan Dana yang tidak akan dieksekusi lagi. Setelah Permintaan Dana dibatalkan, status akan berubah dari “Aktif” menjadi “Batal” tetapi tahapannya tidak akan berubah. Permintaan Dana juga akan terus terlihat di dasbor pendanaan. Dengan membatalkan, Mitra tidak lagi dapat mengedit, mengirimkan, mengirim ulang, atau melihat Permintaan Dana. Fungsi Batalkan dapat dilakukan kapan saja sebelum memasuki Tahap Selesai, di mana Permintaan Dana tidak dapat dibatalkan lagi.

Untuk membatalkan Permintaan Dana:

1. Pilih ID Permintaan Dana dari dasbor pendanaan
2. Pilih Batalkan permintaan dana dari layar ringkasan Permintaan Dana.

## Mengirimkan kembali permintaan dana atau klaim

Jika Permintaan Dana atau Klaim telah ditolak, dapat direvisi dan dikirimkan kembali.

### Important

Alasan penolakan tidak terlihat dari alur kerja ini, jadi tinjau alasan penolakan terlebih dahulu.

Untuk mengirimkan kembali permintaan dana:

1. Buka Permintaan Dana dari dasbor dengan memilih hyperlink ID Permintaan Dana
2. Alasan penolakan akan ada di email penolakan otomatis, dan juga dapat dilihat di Permintaan Dana dengan memilih Riwayat Persetujuan di bilah tindakan, atau gulir ke bawah ke bagian bawah Permintaan Dana.
3. Tinjau alasan penolakan terlebih dahulu, lalu pilih Lanjutkan permintaan dana dari bilah tindakan di bagian atas permintaan.
4. Resume permintaan dana membuka Permintaan Dana untuk revisi dan pengajuan kembali. Ini akan membuka kembali alur kerja pengiriman awal untuk program dan memungkinkan Mitra

untuk mengedit detail, dan pada akhirnya, secara resmi mengirimkan ulang. Alasan penolakan tidak terlihat dari alur kerja ini, jadi tinjau alasan penolakan terlebih dahulu. Tanggal mulai perlu dipindahkan 14 hari dari tanggal saat ini, jika tanggal sebelumnya belum cukup di masa depan.

5. Jika terjadi kesalahan, pilih Perbaiki untuk melihat bidang apa yang perlu diperbaiki.
6. Setelah semua informasi diperbarui, pilih Kirim permintaan dana untuk mengirimkan kembali Permintaan Dana.

Untuk mengirimkan kembali klaim:

1. Buka Permintaan Dana dari dasbor dengan memilih hyperlink ID Permintaan Dana.
2. Alasan penolakan akan ada di email penolakan otomatis dan juga dapat dilihat di Permintaan Dana di bawah bagian “Aktual” pada halaman Klaim Tunai.
3. Tinjau alasan penolakan terlebih dahulu, kemudian lakukan pembaruan yang diperlukan pada Aktual Klaim dan pilih Edit klaim tunai dari bagian rencana klaim Tunai pada permintaan.
4. Tombol Edit klaim tunai membuka Klaim untuk revisi dan pengajuan kembali. Ini akan membuka kembali alur kerja pengajuan klaim dan memungkinkan Mitra untuk mengedit rincian, dan pada akhirnya, secara resmi mengirimkan ulang. Alasan penolakan tidak terlihat dari alur kerja ini, jadi tinjau alasan penolakan terlebih dahulu.
5. Setelah semua pembaruan yang diperlukan dilakukan, pilih Kirim klaim tunai aktual untuk mengirimkan kembali klaim.

## Menggunakan agen untuk rekomendasi pendanaan dan permintaan dana

Agan AWS Partner Central menganalisis peluang Anda terhadap program pendanaan yang tersedia dan dapat membuat permintaan dana langsung dari halaman detail peluang.

### Prasyarat

- Akun Anda telah bermigrasi ke AWS Partner Central di AWS Management Console.
- Pengguna atau peran IAM Anda memiliki izin yang diperlukan:
  - `partnercentral:ListBenefitAllocations`
  - `partnercentral:ListBenefitApplications`
  - `partnercentral>CreateBenefitApplication`

- `partnercentral:GetBenefitApplication`
- `partnercentral:UpdateBenefitApplication`
- `partnercentral:AssociateBenefitApplicationResource`
- `partnercentral:DisassociateBenefitApplicationResource`
- `partnercentral:GetOpportunity`
- `partnercentral:GetAwsOpporunitySummary`
- `partnercentral:UseSession`
- `aws-marketplace:DescribeEntity`
- `aws-marketplace:SearchAgreements`
- Anda memiliki setidaknya satu kesempatan aktif.

## Bagaimana rekomendasi pendanaan bekerja

Saat Anda membuka halaman detail peluang, widget Rekomendasi Pendanaan secara otomatis mengevaluasi peluang terhadap program AWS pendanaan yang tersedia berdasarkan tahap peluang, pendapatan yang diharapkan, kasus penggunaan pelanggan, dan kelayakan jalur mitra.

Jika kecocokan ditemukan, widget menampilkan informasi berikut:

Elemen	Deskripsi
Nama program	Program pendanaan yang direkomendasikan.
Deskripsi program	Ringkasan dari dokumentasi AWS pendanaan.
Alasan rekomendasi	Mengapa kesempatan ini dapat memenuhi syarat, berdasarkan tahap, ARR, dan kasus penggunaan.

### Note

Rekomendasi pendanaan disediakan untuk tujuan informasi untuk membantu mengidentifikasi program yang berpotensi relevan. Rekomendasi tidak menjamin persetujuan atau kelayakan pendanaan.

Widget menyediakan tiga tindakan:

Tindakan	Deskripsi
Dapatkan estimasi pendanaan	Menghitung potensi pendanaan berdasarkan nilai peluang dan aturan program.
Buat permintaan dana	Memulai permintaan draf dana yang diisi secara otomatis dengan data peluang.
Pelajari tentang program pendanaan	Membuka antarmuka percakapan untuk pertanyaan pendanaan.

Jika tidak ada kecocokan yang ditemukan, widget menunjukkan ini dan menawarkan tombol Pelajari tentang program pendanaan.

Ketika program yang direkomendasikan dikaitkan dengan Perjanjian Kolaborasi Strategis Standar (SCA), fitur ini juga menampilkan informasi alokasi anggaran SCA - apa yang telah dialokasikan dan apa yang masih tersedia.

#### Note

Agan tidak mengakses dokumen perjanjian SCA itu sendiri. Perjanjian SCA dikelola di Contract Central.

## Mendapatkan rekomendasi pendanaan

1. Arahkan ke Peluang di navigasi kiri.
2. Pilih kesempatan.
3. Temukan widget Rekomendasi Pendanaan di halaman detail peluang.
4. Tinjau rekomendasi dan pilih tindakan.

Anda juga dapat memilih Tanyakan tentang kesempatan ini dan mengajukan pertanyaan seperti “Program pendanaan apa yang tersedia?” atau “Mengapa program ini direkomendasikan?”

## Membuat permintaan dana

1. Di widget Rekomendasi Pendanaan, pilih Buat permintaan dana.
2. Agen mengumpulkan data dari catatan peluang.
3. Jika informasi hilang, agen mengajukan pertanyaan klarifikasi di antarmuka obrolan.
4. Agen menghasilkan draf dan menyediakan tautan.
5. Buka tautan untuk meninjau draf di portal AWS Pendanaan, lalu kirimkan.

Setelah pengiriman, permintaan mengikuti alur kerja persetujuan standar. Lacak kemajuan di Dasbor Pendanaan. Untuk informasi selengkapnya, lihat [the section called “Membuat permintaan dana”](#).

Anda juga dapat memulai proses ini melalui antarmuka obrolan dengan memilih Tanyakan tentang peluang ini dan mengetik “Buat permintaan dana untuk kesempatan ini.”

## Pertimbangan penting

Pertimbangan	Detail
Kelayakan	Rekomendasi didasarkan pada data yang tersedia. Kelayakan akhir ditentukan selama tinjauan aplikasi.
Ruang lingkup data	Agen hanya menggunakan data peluang dan akun mitra Anda.
Izin	Pengguna tanpa izin permintaan dana menerima pesan akses yang ditolak.
Sesi	Percakapan berbasis sesi, tidak bertahan. Setiap interaksi memiliki ID Sesi yang unik.

## Sumber daya terkait

- [Mengelola permintaan dana di AWS Partner Central](#)
- [the section called “Membuat permintaan dana”](#)
- [AWS Manfaat Pendanaan Mitra](#)

## Terhubung dengan AWS mitra lain

AWS Partner Central memfasilitasi kolaborasi antar AWS mitra, memungkinkan mereka untuk terhubung dan berbagi peluang satu sama lain. Mitra dapat menemukan, menghubungkan, dan mengelola keterlibatan multi-mitra. Untuk informasi selengkapnya, tinjau [bagian Koneksi Partner dari Panduan Penjualan Pusat Mitra AWS](#).

# Manajemen Saluran

AWS Partner Central Channel Management memberi Penyedia AWS Solusi, Distributor, dan Penjual Distribusi (Mitra Saluran) kemampuan untuk mengelola AWS akun mereka yang berpartisipasi dalam Program Saluran. AWS Partner Central Channel Management digunakan dengan [Transfer AWS Penagihan](#) untuk memungkinkan mitra saluran menjual kembali kepada pelanggan akhir sementara pelanggan mempertahankan akses root ke akun AWS manajemen mereka sendiri.

Kemampuan utama meliputi:

- Kelola AWS akun yang digunakan untuk penjualan kembali secara terpusat
- Membangun, melacak, dan mengelola hubungan dengan pelanggan dan penjual distribusi
- Memenuhi syarat untuk mendapatkan manfaat dan diskon program mitra
- Memantau hubungan transfer penagihan di beberapa akun

Prasyarat:

- Pendaftaran aktif di Program AWS Saluran (Penyedia Solusi, Distribusi, atau Penjual Distribusi)
- Akun AWS Partner Central dengan AWS akun tertaut
- Pengguna AWS Partner Central dengan peran IAM Partner Central Channel yang dipetakan
- [Peran IAM yang diperlukan disediakan dalam AWS akun yang digunakan dalam manajemen saluran](#)
- [Pengguna AWS Partner Central dengan peran IAM Partner Central Channel yang dipetakan](#)
- Akun AWS manajemen aktif yang digunakan untuk menerima tagihan dan mengelola program saluran

## Important

Fitur manajemen saluran AWS Partner Central memerlukan peran IAM untuk dikonfigurasi di AWS akun tertaut Partner Central dan akun AWS manajemen yang digunakan untuk menerima tagihan dan mengelola program saluran. Bekerja dengan admin cloud AWS Partner Central Anda untuk memastikan izin IAM dikonfigurasi, dan bekerja dengan pemimpin aliansi atau admin cloud Anda untuk memetakan peran IAM ke pengguna Partner Central. Pelajari lebih lanjut cara mengakses manajemen saluran di [referensi API](#).

# Cara kerja manajemen saluran AWS Partner Central

Alur kerja Manajemen Saluran mengikuti proses terstruktur untuk menyiapkan dan mengelola bisnis penjualan kembali Anda. Inilah cara komponen bekerja sama:

## 1. Membuat dan mengaktifkan Akun Manajemen Program

Laporkan akun AWS manajemen Anda PMAs untuk mengaitkannya dengan otorisasi program saluran Anda. Aktifkan akun manajemen program Anda secara instan menggunakan jabatan tangan saluran untuk memverifikasi persetujuan dari akun AWS manajemen.

## 2. Membangun hubungan dengan pelanggan atau penjual distribusi

Buat hubungan untuk menentukan cara Anda bekerja dengan setiap pelanggan atau akun AWS manajemen penjual hilir dan memenuhi syarat untuk mendapatkan manfaat program saluran. Pilih model dan pengaturan dukungan yang sesuai untuk setiap hubungan.

## 3. Mengatur periode layanan untuk mengelola offboarding transfer penagihan (opsional)

Tambahkan periode layanan ke hubungan untuk menegakkan periode pemberitahuan minimum atau periode komitmen tetap pada transfer penagihan. Periode layanan mitra ditambahkan untuk mengatur perubahan transfer tagihan, dan harus diterima oleh akun AWS manajemen pelanggan.

## 4. Memantau status transfer tagihan dan daftar hubungan

Lacak status transfer penagihan di semua akun manajemen program dan hubungan dari lokasi pusat.

## Akun manajemen program

Akun manajemen program (PMA) adalah akun AWS manajemen yang Anda gunakan untuk mengelola partisipasi dan hubungan Program AWS Saluran Anda dengan AWS akun pelanggan atau penjual distribusi. Setiap PMA dikaitkan dengan satu Program AWS Saluran (Penyedia AWS Solusi, AWS Distribusi, atau Penjual AWS Distribusi).

### Topik

- [Membuat akun manajemen program](#)
- [Mengaktifkan akun manajemen program](#)

## Membuat akun manajemen program

Untuk membuat akun manajemen program, Anda memerlukan ID akun AWS manajemen dan pendaftaran program saluran aktif.

Akun anggota dan akun mandiri tidak dapat digunakan sebagai PMAs akun. Selain itu, Anda tidak dapat menggunakan Akun AWS Manajemen yang sudah terpasang sebagai akun pembayar di Manajemen Saluran Pusat Mitra lama. Anda harus terlebih dahulu melepaskan akun pembayar lama sebelum membuat PMA dengan ID akun yang sama.

Skenario umum untuk membuat PMA baru meliputi:

- Memperluas ke wilayah geografis baru dengan persyaratan penagihan yang berbeda
- Menyiapkan akun khusus untuk divisi bisnis tertentu
- Memisahkan manajemen Program AWS Saluran yang berbeda

Untuk membuat PMA

1. Arahkan ke Manajemen Saluran di AWS Partner Central.
2. Pada tab Akun Manajemen Program, pilih Buat.
3. Masukkan ID akun AWS manajemen.
4. Pilih Jenis Program Saluran.
5. (Opsional) Tambahkan nama deskriptif untuk PMA.
6. Kirim untuk aktivasi.

## Mengaktifkan akun manajemen program

Untuk mengaktifkan PMA, jabat tangan saluran harus diterima oleh akun AWS manajemen.

Untuk pengguna AWS Partner Central UI:

- Jabat tangan saluran dibuat secara otomatis saat Anda membuat PMA
- Alamat email root dari akun AWS manajemen menerima email permintaan
- Pengguna yang berwenang harus mengakses akun AWS manajemen yang diundang menggunakan tautan unik yang disediakan dalam email permintaan

- Di dalam AWS konsol akun manajemen yang diundang, mereka dapat menerima atau menolak permintaan

Untuk CLI/SDK pengguna:

- Anda harus secara eksplisit mengirim permintaan jabatan saluran akun manajemen program
- Alamat email root dari akun AWS manajemen menerima email permintaan
- Pemilik akun harus mengakses akun AWS manajemen yang diundang dan accept/reject melalui AWS konsol menggunakan tautan unik yang disediakan di email permintaan, atau menggunakan perintah CLI dari akun AWS manajemen yang diundang ke accept/reject jabatan saluran

#### Important

Permintaan jabatan saluran hanya dapat diterima atau ditolak dengan masuk atau mengakses akun AWS manajemen yang diundang. Mitra yang membuat PMA di Partner Central harus memiliki akses ke akun manajemen ini untuk menyelesaikan proses aktivasi.

## Hubungan saluran

Hubungan saluran di AWS Partner Central menyediakan cara terpusat untuk mengelola koneksi antara akun manajemen program Anda dan pelanggan, penjual distribusi, atau AWS Organizations internal Anda.

Manajemen Saluran mendukung tiga jenis hubungan:

- Pelanggan Akhir: Hubungan penjualan kembali langsung dengan organisasi yang membeli AWS layanan
- Penjual Distribusi: Mitra penjualan kembali hilir yang beroperasi berdasarkan perjanjian distribusi Anda (hanya untuk Distributor)
- Internal: AWS Konsumsi mitra sendiri terkait dengan pengujian dan pengembangan bisnis saluran mereka

Topik

- [Menciptakan hubungan](#)

## Menciptakan hubungan

Saat membuat hubungan baru, Anda harus memberikan informasi spesifik untuk mengonfigurasi koneksi dengan benar:

Informasi yang dibutuhkan:

- AWS ID akun manajemen customer/seller organisasi
- Jenis hubungan
- Sektor pelanggan (Pemerintah/Komersil)
- Model Akun (Model Ketentuan Penyedia Solusi [SPTM] /Model Akun Pelanggan Akhir [ECAM])
- Model Support

### Note

Hubungan yang dilaporkan harus sesuai dengan perjanjian Program Saluran Anda. Anda hanya dapat memilih detail hubungan yang selaras dengan model akun dan sektor yang berwenang untuk dijual kembali.

## Memilih model dukungan

Hubungan Dukungan menentukan bagaimana Anda akan memberikan dukungan kepada pelanggan Anda. Anda dapat menerapkan model dukungan unik untuk setiap hubungan sambil melayani pelanggan dan penjual distribusi dari satu PMA.

Opsi model Support:

- Pertahankan model dukungan yang ada: Pertahankan rencana dukungan saat ini
- Dukungan yang dijual kembali: Ganti rencana dukungan saat ini dengan rencana baru dengan harga yang dijual kembali
- Dukungan yang Dipimpin Mitra: Jika memenuhi syarat, kelola dukungan untuk pelanggan Anda secara langsung

Detail Support:

- Preferensi lokasi TAM: Pilih wilayah pilihan untuk Manajer Akun AWS Teknis

- Cakupan cakupan dukungan: Tentukan apakah dukungan berlaku untuk akun manajemen atau seluruh organisasi
- ID akun tagihan: Tentukan akun penagihan untuk faktur dukungan konsolidasi, jika berlaku
- Support Provider: Jika Anda adalah penjual distribusi yang memilih PLS pada akun pelanggan akhir, tentukan siapa yang memberikan dukungan kepada pelanggan

## Periode layanan

Periode layanan membuat kesepakatan bersama yang mencegah perubahan sepihak pada transfer penagihan selama periode komitmen tertentu. Mitra dapat menetapkan persyaratan pemberitahuan minimum atau komitmen jangka tetap, memberikan fleksibilitas untuk menyesuaikan dengan kontrak layanan dan kebutuhan bisnis yang ada. Periode layanan dikaitkan dengan hubungan saluran, dan menyediakan opsi tata kelola tambahan untuk menyalurkan hubungan.

Periode layanan mendukung dua jenis perjanjian:

- Periode pemberitahuan minimum - Memerlukan pemberitahuan sebelumnya 14, 30, atau 60 hari sebelum salah satu pihak dapat mengubah atau mengakhiri hubungan transfer penagihan
- Komitmen jangka tetap - Menetapkan perjanjian yang mengikat hingga 1 tahun yang sesuai dengan kontrak layanan

Topik

- [Membuat periode layanan](#)
- [Mengelola periode layanan aktif](#)
- [Penghentian dini](#)

## Membuat periode layanan

Periode layanan dapat ditambahkan ke hubungan saluran apa pun menggunakan Manajemen Saluran Pusat Mitra.

1. Memulai periode layanan — Mitra Saluran membuat undangan periode layanan pada hubungan tertentu, dengan menetapkan persyaratan pemberitahuan minimum (14, 30, atau 60 hari) atau komitmen jangka tetap (60-365 hari).

2. Pemberitahuan pelanggan - Jabat tangan saluran dibuat secara otomatis dan akun AWS manajemen pelanggan akhir menerima pemberitahuan email dengan tautan respons unik.
3. Tinjauan dan tanggapan pelanggan — Pengguna yang berwenang dari akun AWS manajemen pelanggan harus:
  - Akses undangan menggunakan tautan unik yang disediakan di email
  - Masuk ke AWS Konsol mereka untuk meninjau persyaratan periode layanan yang diusulkan
  - Menerima atau menolak perjanjian periode layanan
4. Aktivasi periode layanan — Setelah pelanggan menerima jabat tangan saluran, periode layanan menjadi aktif dan mengatur hubungan transfer penagihan sesuai dengan ketentuan yang disepakati.

## Mengelola periode layanan aktif

Periode layanan aktif memengaruhi pengalaman manajemen Transfer Penagihan kedua belah pihak di konsol Billing and Cost Management. Mitra dapat melihat dan mengelola periode layanan aktif melalui manajemen saluran AWS Partner Central.

- Komitmen jangka tetap mencegah salah satu pihak memodifikasi transfer tagihan hingga periode komitmen berakhir
- Periode pemberitahuan minimum memerlukan pemberitahuan sebelumnya yang ditentukan untuk setiap perubahan transfer tagihan

## Mengganti periode layanan

Mitra mungkin perlu mengganti periode layanan aktif yang ada dengan persyaratan baru untuk mengakomodasi perubahan persyaratan bisnis atau perpanjangan kontrak. Proses penggantian memastikan tata kelola yang berkelanjutan dari hubungan transfer penagihan sambil memperbarui parameter periode layanan.

### Kapan harus mengganti periode layanan

- Mengkonversi dari periode pemberitahuan minimum ke komitmen jangka tetap (atau sebaliknya)
- Memperpanjang atau memodifikasi durasi komitmen jangka tetap
- Menyesuaikan persyaratan periode pemberitahuan minimum (misalnya, berubah dari 30 menjadi 60 hari)

- Memperbarui komitmen jangka tetap yang kedaluwarsa dengan persyaratan yang diperbarui

## Proses penggantian

1. Mitra memulai penggantian — Mitra Saluran mengakses periode layanan aktif melalui manajemen hubungan saluran AWS Partner Central dan memilih opsi untuk mengganti periode layanan. Mitra menentukan ketentuan periode layanan baru (baik hari pemberitahuan minimum yang diperbarui atau start/end tanggal baru untuk komitmen jangka tetap) dan dapat menyertakan konteks opsional yang menjelaskan alasan penggantian.
2. Pemberitahuan pelanggan - Jabat tangan saluran periode layanan baru dibuat secara otomatis dan akun AWS manajemen pelanggan akhir menerima pemberitahuan email dengan tautan unik untuk meninjau persyaratan penggantian yang diusulkan.
3. Tinjauan dan tanggapan pelanggan — Pengguna yang berwenang dari akun AWS manajemen pelanggan harus:
  - Akses permintaan penggantian menggunakan tautan yang disediakan
  - Masuk ke AWS Konsol untuk meninjau persyaratan periode layanan baru dan penjelasan mitra
  - Menerima atau menolak permintaan penggantian
4. Transisi mulus — Saat pelanggan menerima jabat tangan pengganti:
  - Masa layanan sebelumnya segera berakhir
  - Periode layanan baru menjadi aktif dengan persyaratan yang diperbarui
  - Hubungan transfer penagihan berlanjut tanpa gangguan di bawah tata kelola periode layanan yang baru
  - Kedua belah pihak menerima pemberitahuan konfirmasi

## Pertimbangan penting

- Jika pelanggan menolak permintaan penggantian, periode layanan asli berlanjut berdasarkan ketentuan yang ada
- Hanya satu jabat tangan periode layanan yang tertunda yang dapat ada pada satu waktu untuk setiap hubungan
- Permintaan penggantian berakhir setelah 30 hari jika tidak diterima oleh pelanggan
- Riwayat penggantian disimpan dalam catatan hubungan untuk tujuan audit
- Mengganti periode layanan tidak memengaruhi hubungan transfer penagihan yang mendasarinya

## Penghentian dini

Mitra dapat meminta penghentian awal periode layanan sebelum kedaluwarsa alami mereka, tetapi kedua belah pihak harus saling menyetujui melalui proses jabat tangan saluran lain.

Siapa yang dapat memulai penghentian:

- Hanya Mitra Saluran yang dapat memulai permintaan penghentian dini
- Pelanggan akhir tidak dapat langsung meminta penghentian melalui Konsol AWS
- Pelanggan yang ingin mengakhiri periode layanan lebih awal harus menghubungi Mitra Saluran mereka untuk meminta penghentian

Proses penghentian:

1. Mitra memulai permintaan — Mitra Saluran mengakses periode layanan aktif melalui AWS Partner Central dan memilih opsi untuk mengakhiri perjanjian lebih awal. Mitra dapat menyertakan konteks opsional yang menjelaskan alasan penghentian.
2. Pemberitahuan pelanggan - Jabat tangan saluran penghentian dibuat dan pelanggan akhir menerima pemberitahuan email dengan tautan unik untuk meninjau permintaan penghentian.
3. Tinjauan dan persetujuan pelanggan - Pengguna yang berwenang dari akun AWS manajemen pelanggan harus:
  - Akses permintaan penghentian menggunakan tautan yang disediakan
  - Masuk ke AWS Konsol untuk meninjau detail penghentian dan penjelasan mitra
  - Menerima atau menolak permintaan penghentian dini
4. Efek langsung - Ketika pelanggan menerima jabat tangan penghentian:
  - Masa layanan segera berakhir
  - Kedua belah pihak langsung mendapatkan kembali kendali penuh atas hubungan transfer penagihan
  - Manajemen transfer penagihan standar tersedia kembali melalui konsol AWS Billing and Cost Management
  - Kedua belah pihak menerima pemberitahuan konfirmasi

Pertimbangan penting:

- Jika pelanggan menolak permintaan penghentian, periode layanan berlanjut berdasarkan ketentuan aslinya
- Mengakhiri periode layanan hanya mengakhiri perjanjian — itu tidak secara otomatis memutuskan transfer tagihan yang mendasarinya
- Setelah penghentian, salah satu pihak dapat mengelola transfer tagihan sesuai dengan prosedur standar AWS
- Periode layanan yang dihentikan tetap terlihat dalam riwayat hubungan untuk tujuan audit

## Migrasi akun saluran lama

Panduan ini menjelaskan bagaimana Mitra AWS Saluran dapat memigrasikan pelanggan akhir saluran mereka yang ada di AWS Organizations yang dikendalikan mitra ke transfer penagihan, memungkinkan pelanggan untuk mempertahankan AWS Organizations independen sementara mitra mempertahankan tanggung jawab penagihan.

Mitra Saluran memiliki dua opsi untuk memigrasikan akun pelanggan akhir yang ada ke transfer penagihan:

### Transfer Organisasi Penuh

Transfer AWS Organisasi Anda yang ada ke kepemilikan pelanggan sambil mempertahankan tanggung jawab penagihan melalui transfer penagihan. Proses ini melibatkan transfer kepemilikan akun root kepada pelanggan setelah melakukan transfer penagihan, melestarikan semua konfigurasi organisasi dan integrasi layanan yang ada.

Manfaat:

- Mempertahankan semua konfigurasi organisasi yang ada
- Meminimalkan kompleksitas teknis dan waktu migrasi
- Mempertahankan dependensi dan integrasi layanan

Pertimbangan Penting:

- Paling cocok untuk organisasi penyewa tunggal
- Data penagihan historis menjadi terlihat oleh pelanggan
- Mitra harus mengatur transfer penagihan sebelum mentransfer kepemilikan root

## Transfer Akun Anggota

Pindahkan akun anggota individu dari AWS Organisasi Anda yang ada ke Organisasi milik pelanggan baru. Proses ini melibatkan pembuatan Organisasi baru untuk pelanggan, membuat transfer penagihan, lalu memigrasi akun anggota.

### Manfaat:

- Menjaga privasi penagihan selama migrasi
- Memberikan fleksibilitas dalam penjadwalan migrasi
- Bekerja untuk organisasi penyewa tunggal dan multi-penyewa

### Pertimbangan Penting:

- Memerlukan membangun kembali konfigurasi tingkat Organisasi
- Dependensi tingkat organisasi harus diidentifikasi dan dibuat ulang
- Garis waktu migrasi yang lebih panjang dari transfer organisasi penuh

## Mentransfer kepemilikan Organisasi

Jalur migrasi ini mentransfer kepemilikan akun root dari AWS Organisasi yang ada kepada pelanggan Anda sambil mempertahankan tanggung jawab penagihan melalui transfer penagihan.

### Prasyarat:

- Organisasi harus dalam mode semua fitur
- Pelanggan harus memiliki email untuk kepemilikan akun root
- Organisasi melayani beban kerja satu pelanggan

### Langkah Migrasi:

Untuk memastikan aplikasi diskon berkelanjutan selama proses migrasi tanpa celah, ikuti langkah-langkah berikut:

1. Tentukan Akun Manajemen Mitra (PMA) baru

Buat AWS akun baru yang akan berfungsi sebagai Akun Manajemen Mitra Anda dan daftarkan akun ini sebagai PMA di Partner Central. Akun ini akan bertanggung jawab atas penagihan dan pembayaran untuk organisasi pelanggan.

## 2. Identifikasi akun manajemen pelanggan yang ada untuk bermigrasi

Identifikasi AWS akun yang saat ini berfungsi sebagai akun manajemen (akun pembayar lama) dari organisasi pelanggan yang ingin Anda migrasi ke transfer penagihan.

## 3. Membangun hubungan saluran Sentral Mitra

Buat hubungan saluran di Partner Central antara Akun Manajemen Mitra baru Anda (dari langkah 1) dan akun pembayar lama pelanggan (dari langkah 2). Karena organisasi ini berisi beban kerja pelanggan akhir Anda, Anda dapat menambahkan akun sebagai hubungan “pelanggan akhir”.

## 4. Mengatur transfer penagihan

Dari Akun Manajemen Partner baru Anda, navigasikan ke konsol AWS Billing and Cost Management. Pilih Transfer Penagihan dan buat transfer baru dengan memasukkan ID akun AWS manajemen pelanggan Anda. Pelanggan Anda akan menerima pemberitahuan email dan harus menerima transfer di AWS konsol mereka.

## 5. Tunggu Transfer Tagihan menjadi efektif

Tunggu hingga transfer penagihan menjadi aktif, yang terjadi pada hari pertama bulan berikutnya setelah penerimaan. Jangan lanjutkan dengan langkah selanjutnya sampai transfer penagihan aktif.

## 6. Mempersiapkan organisasi untuk transfer

Perbarui informasi penagihan akun manajemen di konsol AWS Billing and Cost Management untuk mencerminkan detail pelanggan Anda.

## 7. Transfer kepemilikan akun root

Masuk ke akun root Organisasi dan navigasikan ke Akun Saya di Konsol AWS Manajemen. Hapus perangkat MFA mitra atau konfigurasi keamanan khusus mitra lainnya. Perbarui alamat email pengguna root ke domain pelanggan Anda. Pelanggan akan menerima email untuk mengaktifkan akses akun root mereka. Selesaikan langkah ini dalam waktu 60 hari setelah transfer penagihan berlaku.

## 8. Verifikasi penyelesaian transfer

Setelah pelanggan menerima kepemilikan, verifikasi bahwa transfer penagihan tetap aktif dan organisasi Anda terus menerima faktur. Pelanggan sekarang harus memiliki akses root penuh untuk mengelola organisasi mereka sementara tanggung jawab penagihan tetap ada pada organisasi Anda melalui transfer penagihan yang ditetapkan.

#### Important

Meskipun transfer Organisasi penuh adalah jalur yang secara teknis paling sederhana untuk migrasi, mitra harus menyadari bahwa pendekatan ini akan mengekspos data penagihan historis mereka kepada pemilik organisasi baru. Ini mencakup semua informasi penagihan seperti harga, instans cadangan, dan paket penyimpanan yang ada sebelum pengalihan kepemilikan.

## Mentransfer akun anggota

Jalur migrasi ini memindahkan akun anggota individual dari Organisasi Anda yang ada ke AWS organisasi milik pelanggan baru, sambil mempertahankan tanggung jawab penagihan melalui transfer penagihan.

### Prasyarat:

- Pelanggan membutuhkan akun manajemen untuk organisasi baru mereka
- Daftar akun anggota yang akan ditransfer
- Dokumentasi dependensi organisasi dalam setiap akun anggota yang akan ditransfer

### Langkah Migrasi:

#### 1. Menyiapkan Organisasi Baru Pelanggan

Pertama, tentukan tujuan untuk akun anggota. Pelanggan harus membuat AWS akun baru atau menunjuk akun yang ada untuk berfungsi sebagai akun manajemen mereka. Di konsol AWS Organizations akun ini, aktifkan AWS Organizations dan konfigurasi pengaturan awal organisasi. Ini menciptakan lingkungan target untuk akun anggota.

#### 2. Tetapkan transfer penagihan

Sebelum memindahkan akun anggota apa pun, siapkan transfer penagihan untuk memastikan tanggung jawab penagihan berkelanjutan. Di AWS Partner Central, buat transfer penagihan dari akun manajemen baru pelanggan ke Akun Manajemen Program (PMA) Anda. Pelanggan harus menerima transfer ini di konsol AWS Billing and Cost Management mereka. Tunggu hingga transfer penagihan menjadi aktif pada bulan pertama berikutnya sebelum melanjutkan migrasi akun.

### 3. Siapkan migrasi akun anggota

Tinjau dependensi tingkat organisasi untuk akun anggota yang ingin dimigrasikan. Hapus atau dokumentasikan kebijakan kontrol layanan, konfigurasi berbagi sumber daya, atau pengaturan administrator yang didelegasikan yang perlu dibangun kembali di organisasi baru. Pastikan Anda memiliki rencana untuk merekonstruksi konfigurasi yang diperlukan dalam organisasi pelanggan.

### 4. Transfer akun anggota

Setelah transfer penagihan aktif, mulailah proses migrasi akun. Dari Organisasi baru pelanggan, kirim undangan ke setiap akun anggota yang ingin Anda transfer. Masuk ke setiap akun anggota untuk menerima undangan ini. Akun anggota kemudian akan meninggalkan Organisasi mitra lama dan bergabung dengan Organisasi pelanggan. Berkoordinasi dengan pelanggan akhir untuk membangun kembali konfigurasi organisasi yang diperlukan di lingkungan baru mereka.

#### Important

Pastikan transfer tagihan aktif sebelum memulai transfer akun anggota. Ini mempertahankan tanggung jawab penagihan yang tepat selama proses migrasi.

## Memetakan peran IAM ke pengguna manajemen saluran

Bagian ini menjelaskan cara memetakan peran AWS Partner Central AWS Identity and Access Management (IAM) and Access Management (IAM) ke pengguna layanan manajemen saluran Anda di AWS Partner Central. Pemetaan peran IAM ini diperlukan untuk memungkinkan pengguna Partner Central mengakses fitur Partner Central Channel Management. Pemetaan memungkinkan pengguna Manajemen Saluran Pusat Mitra untuk melakukan tindakan pada AWS akun AWS Partner Central. Memilih peran IAM untuk mengakses AWS Partner Central Channel APIs oleh pengguna Partner Central memungkinkan fitur seperti Akun Manajemen Program Saluran dan manajemen Relationship.

Sebelum pemetaan, Anda harus terlebih dahulu menyelesaikan yang berikut ini:

- [Tautkan akun AWS Partner Central Anda ke AWS akun tertaut Partner Central.](#)
- [Buat peran IAM di AWS akun tertaut AWS Partner Central.](#)
- Saat membuat peran IAM, tambahkan kebijakan `AWSPartnerCentralChannelManagement` terkelola ke peran untuk memberikan izin kepada pengguna AWS Partner Central untuk melakukan tindakan pengelolaan saluran. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Kebijakan terkelola untuk pengguna AWS Partner Central.](#)
- Tambahkan kebijakan kepercayaan khusus berikut ke peran IAM, untuk memungkinkan AWS Partner Central memetakan peran AWS IAM.


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

Untuk memetakan peran IAM Pusat Mitra AWS ke pengguna admin non-cloud

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#) sebagai pengguna dengan pemimpin aliansi atau peran admin cloud.
2. Di bagian penautan AWS akun di beranda AWS Partner Central, pilih Kelola Akun Tertaut.
3. Pada halaman penautan AWS akun, pilih Kelola peran IAM.
4. Di bagian pengguna admin non-cloud, pilih pengguna mitra yang ingin Anda berikan akses, lalu pilih peran Map IAM.
5. Pilih peran IAM yang dibuat berisi kebijakan saluran di atas dari daftar tarik-turun.
6. Pilih peran Peta.

Untuk menghapus peta peran IAM AWS Partner Central dari pengguna admin non-cloud

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#) sebagai pengguna dengan pemimpin aliansi atau peran admin cloud.
2. Di bagian penautan AWS akun di beranda AWS Partner Central, pilih Kelola Akun Tertaut.
3. Pada halaman penautan AWS akun, pilih Kelola peran IAM.
4. Di bagian pengguna admin non-cloud, pilih pengguna mitra yang ingin Anda cabut aksesnya, lalu pilih Unmap peran IAM.
5. Pilih peran IAM dari daftar dropdown.
6. Pilih peran Unmap.

 Important

Fitur manajemen saluran AWS Partner Central memerlukan peran IAM untuk dikonfigurasi di AWS akun tertaut Partner Central dan akun AWS manajemen yang digunakan untuk menerima tagihan dan mengelola program saluran. Bekerja dengan admin cloud AWS Partner Central Anda untuk memastikan izin IAM dikonfigurasi, dan bekerja dengan pemimpin aliansi atau admin cloud Anda untuk memetakan peran IAM ke pengguna Partner Central. Pelajari lebih lanjut cara mengakses manajemen saluran di [referensi API](#).

# Melacak kemajuan dengan analitik Mitra dan wawasan Marketplace

Dasbor analitik Mitra dan wawasan Marketplace memberi AWS Partners dan Marketplace Sellers wawasan real-time tentang kinerja produk mereka, termasuk pola penggunaan pelanggan, tren pendapatan, dan metrik langganan melalui visualisasi interaktif dan laporan yang dapat disesuaikan. Marketplace Sellers dapat melacak indikator kinerja utama seperti pendapatan berulang bulanan, biaya akuisisi pelanggan, tingkat konversi, dan distribusi geografis pelanggan, memungkinkan keputusan berbasis data untuk mengoptimalkan strategi AWS Marketplace mereka.

## Note

Halaman analitik mitra tanpa data yang memadai tidak akan berfungsi seperti yang diharapkan. Pengguna akan melihat kesalahan. Untuk menentukan apakah kesalahan disebabkan oleh izin IAM vs data yang tidak mencukupi, pengguna dapat menavigasi ke dasbor tertentu dengan sumber data yang berbeda.

Untuk informasi selengkapnya, lihat [Menavigasi Pusat Mitra AWS](#). Anda dapat merujuk ke [kebijakan AWS terkelola untuk dokumentasi pengguna AWS Partner Central](#) untuk meninjau kebijakan akses dasbor.

## Topik

- [Dasbor Analisis Mitra](#)
- [Dasbor Wawasan Penjual](#)
- [Analisis Mitra dan Wawasan Penjual Pertanyaan yang Sering Diajukan \(\) FAQs](#)

## Dasbor Analisis Mitra

Analisis Mitra mencakup 8 dasbor yang memungkinkan Anda memfilter, mengurutkan, dan menelusuri data yang Anda butuhkan untuk mengelola Peluang dan Prospek ACE, Investasi, Kampanye Pemasaran yang AWS dipimpin, serta Pelatihan dan Sertifikasi. Untuk menavigasi di dasbor di dalam dasbor, cukup klik pada dasbor yang diinginkan.

8 dasbor tersebut adalah:

- **[Sekilas](#)**: Visualisasi komprehensif metrik keberhasilan lintas fungsi KPIs dan kritis yang dikumpulkan dari domain operasional inti.
- **[Peluang](#)**: Analisis kuantitatif AWS dan arus peluang yang dirujuk Mitra, menampilkan metrik kecepatan pipa, model peramalan pendapatan, dan analitik konversi statistik.
- **[Prospek](#)**: Pelacakan sistematis akuisisi dan perkembangan timbal, dengan analisis tingkat konversi granular dan metrik atribusi sumber.
- **[Investasi](#)**: Wawasan berbasis data tentang pemanfaatan pendanaan, termasuk metrik klaim dan analisis hierarkis distribusi sumber pendanaan.
- **[Channel](#)**: Analisis multi-dimensi program insentif di seluruh kerangka Penyedia Solusi dan Distribusi, menggabungkan pemanfaatan manfaat CEI dan kinerja mekanisme diskon di seluruh sektor publik dan segmen pertumbuhan.
- **[Kampanye Pemasaran](#)**: Pemeriksaan granular kemanjuran inisiatif AWS pemasaran, dengan pemodelan lead-to-opportunity konversi terintegrasi dan metrik perkembangan corong.
- **[Pelatihan dan Sertifikasi](#)**: Penilaian kuantitatif pengembangan kemampuan organisasi, sertifikasi pelacakan, tingkat penyelesaian akreditasi, dan metrik perkembangan program pelatihan.

## Menavigasi dasbor Wawasan Mitra

Bagian ini menjelaskan kontrol, filter, dan fungsi dasbor Wawasan Mitra.

### Filter berdasarkan Tanggal - Dropdown Preset

Filter Tanggal di Analisis Mitra mencakup dua mekanisme untuk menelusuri periode waktu tertentu — opsi tarik-turun prasetel berdasarkan periode waktu yang umum digunakan, dan pemfilteran khusus untuk rentang tanggal tertentu. Rentang tanggal yang dipilih dalam filter ini secara otomatis diterapkan ke semua metrik dan tabel di dasbor, serta ke semua dasbor lainnya, kecuali ditentukan lain.

Karena beberapa metrik di Partner Analytics dan Marketplace Insights disegarkan pada irama yang berbeda, opsi Filter Tanggal yang telah ditetapkan bervariasi menurut dasbor.

- Peluang dan Prospek memiliki opsi dropdown yang telah ditetapkan termasuk 30 hari terakhir, 60 hari terakhir, 90 hari terakhir, Trailing 12 bulan (TTM), dan Year to date (YTD).
- Untuk semua dasbor lainnya, opsi dropdown preset termasuk Masa lalu tersedia 1 bulan, Masa lalu tersedia 2 bulan, Masa lalu tersedia 3 bulan, Tahun ke tahun (YoY), dan Tahun ke tanggal (YTD). Karena beberapa metrik tidak disegarkan setiap hari, filter “X hari terakhir” yang tepat tidak dapat

diterapkan pada metrik ini, tidak seperti yang disegarkan setiap hari. KPIs Oleh karena itu, filter tanggal di seluruh dasbor di beberapa dasbor dibatasi pada opsi tarik-turun “Bulan yang tersedia X sebelumnya”. Logika dasbor secara otomatis menerapkan filter tanggal yang relevan ke setiap metrik, disejajarkan dengan irama penyegaran metrik tersebut. Jika data tidak tersedia untuk bulan ini, dasbor akan menjadi sumber bulan terakhir berikutnya yang tersedia.

## Filter berdasarkan Tanggal - Kustom

Selain filter tanggal preset, atau mengatur rentang tanggal kustom. Perhatikan bahwa metrik Diskon akan tetap ditampilkan pada tingkat bulanan. Untuk menentukan tanggal mulai dan akhir yang tepat:

- Pilih 'Kustom' di menu tarik-turun filter tanggal.
- Klik pada bilah pencarian 'Tanggal Mulai' untuk membuka pop-up kalender. Kemudian, pilih tanggal mulai filter yang diinginkan di kalender.
- Ulangi Langkah 2 dengan bilah pencarian 'Tanggal Akhir'.

Nilai tanggal untuk pemfilteran berdasarkan tanggal:

- Tanggal Peluang default untuk tanggal yang diterima mitra untuk Peluang yang AWS Direferensikan dan tanggal yang diajukan Peluang untuk Peluang yang Dirujuk Mitra
- Penandaan tanggal Lead default ke tanggal yang dibuat, terlepas dari kapan Lead terakhir diubah.
- Tanggal Investasi default untuk Kredit yang Diterbitkan dan Kredit Ditebus - Tanggal Pembuatan Promosi (tanggal pembuatan kode kredit). Semua Uang Tunai KPIs dan Kredit yang Disetujui — Tanggal Pra-Disetujui. Diskon mengikuti periode penagihan.
- Tanggal Kampanye Pemasaran default untuk data terkait kampanye, metrik Peluang memanfaatkan tanggal Peluang, Pipeline mencerminkan tanggal pembuatan Peluang untuk AO, tanggal persetujuan untuk PO, tanggal peluncuran Peluang penggunaan pendapatan, dan metrik Prospek terkait Kampanye menggunakan tanggal Lead.
- Tanggal Pelatihan dan Sertifikasi default ke Sertifikasi Baru Bersih adalah tanggal ketika Sertifikasi diberikan untuk pertama kalinya (tidak termasuk sertifikasi ulang), Akreditasi Baru Bersih menggunakan tanggal penyelesaian kursus, dan Pelatihan Baru Bersih memanfaatkan tanggal penyelesaian kursus.

## Sekilas info

Dasbor 'Sepintas' menyediakan metrik utama dari setiap dasbor dan sekarang menawarkan visibilitas ke Kelayakan ACE dan Integrasi CRM. Di dasbor ini, filter data dengan menyesuaikan tanggal mulai dan berakhir atau memilih salah satu opsi yang tersedia.

Dasbor ini menyediakan data tentang jumlah total Peluang AWS dan Prospek yang berasal dari Mitra dengan year-over-year rincian, serta investasi tunai dan kredit gabungan. Terakhir, lihat informasi kampanye dan pemasaran jika berlaku.

## Analisis alur peluang

### Note

Data tersedia untuk diunduh mulai Januari 2021 dan seterusnya.

Ada beberapa filter di dasbor Peluang untuk membantu menganalisis pipa penjualan bersama. 4 grafik di bawah ini merespons dan menyesuaikan berdasarkan pilihan filter.

Tren Peluang Asal Mitra (TTM):

- Filter dropdown untuk melihat bagan berdasarkan Semua peluang, peluang yang diluncurkan, dan peluang yang divalidasi. Pengguna dapat memulai dengan tabel pertama di mana mereka dapat beralih antara peluang yang diluncurkan dan peluang yang divalidasi mitra.
- Total estimasi pendapatan dan jumlah total peluang dengan year-over-year rincian untuk semua peluang, atau dipecah menjadi hanya peluang AWS yang berasal, atau hanya peluang yang berasal dari mitra.

Analisis Peluang:

Analisis peluang memungkinkan informasi perbandingan pada pipa, diikuti oleh tolok ukur kinerja. Dua grafik identik menampilkan data ACE untuk side-by-side perbandingan. Bagan batang akan ditampilkan (jika ada lebih dari 5 segmen untuk kategori yang dipilih), atau bagan donat akan ditampilkan jika ada 5 atau lebih sedikit segmen untuk kategori yang dipilih. Opsi Opportunities By breakdown juga tersedia sebagai filter untuk dasbor Peluang lengkap.

Untuk informasi tentang peluang tertentu, manfaatkan fungsionalitas penyaringan dan penyortiran yang terlihat di Data Ringkasan Peluang:

1. Sesuaikan tabel untuk hanya melihat metrik penting atau Semua Data. Atau Filter Data yang Ditampilkan hanya dengan Open Opportunities, hanya Closed Opportunities, atau All opportunities.
2. Telusuri ke Peluang tertentu IDs.
3. Periksa perbedaan operational/data rekaman antara Tahap peluang dan Tahap yang dicatat oleh AWS Penjual (ketidakcocokan disorot dengan warna merah). AWS
4. Urutkan kolom tabel ascending/descending untuk fokus pada prioritas utama.

#### AWS Skor Keterlibatan:

AWS Skor rekomendasi co-sell menilai seberapa baik solusi Anda diposisikan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan saat ini dan yang diperkirakan. Skor Tinggi, Sedang, dan Rendah membantu Anda mengidentifikasi kekuatan dan peluang Anda saat ini untuk menjual bersama AWS. Skor ini saat ini tersedia untuk mitra yang memenuhi syarat ACE di jalur Layanan dan Perangkat Lunak. Skor tidak akan ditampilkan di mana kami tidak memiliki cukup data untuk memberikan kecocokan dan hanya tersedia untuk mitra dengan spesialisasi.

#### Data ringkasan peluang:

Dalam tabel ini, pengguna dapat melihat tahap mitra vs. AWS panggung. AWS Tahap mencerminkan AWS pencatatan dalam CRM AWS Penjual, sedangkan nilai Tahap keseluruhan mencerminkan tahap peluang di halaman Peluang ACE. Untuk peluang Terbuka, beberapa perbedaan dalam perekaman status mungkin diharapkan karena sistem yang berbeda diperbarui pada waktu yang berbeda dengan input manual. Terakhir, pengguna dapat melihat Skor Keterlibatan AWS Marketplace dan Skor Keterlibatan AWS Solusi yang menunjukkan kemungkinan pelanggan tersebut membeli dari AWS Marketplace.

## Analisis alur prospek

Dasbor Leads mencakup beberapa filter untuk fokus pada himpunan bagian dari AWS Lead Referrals, atau bahkan Leads tertentu. Selain menggunakan Filter Tanggal untuk menelusuri tren Konversi Prospek dan Sumber Prospek, dan manfaatkan filter Status Lead dan pemfilteran pada ID Lead tertentu di tabel Ringkasan Leads untuk menyelam lebih dalam:

- Lead ID: Filter multi-pilih untuk mencari Lead tertentu berdasarkan ID. Masukkan ID yang diinginkan di kotak pencarian dan pilih Lead (s) dalam memfilter tabel Ringkasan.
- Status Lead: Filter multi-pilih untuk mengiris Referensi AWS Lead berdasarkan status. Pilih kombinasi: Pilih semua (semua opsi), Didiskualifikasi, Terbuka, Berkualitas, dan Penelitian.

## Pendanaan dan investasi

Silakan navigasikan ke [program pendanaan](#) untuk informasi lebih lanjut.

## Pendapatan resell dan diskon

Untuk informasi selengkapnya, tinjau panduan khusus mitra saluran: [Program Penyedia Solusi & Program Distribusi](#).

## Analisis kampanye pemasaran

Selain Filter Tanggal di seluruh dasbor, dasbor Kampanye Pemasaran juga menyertakan Filter multi-pilihan untuk mengurai metrik Kampanye AWS Pemasaran utama berdasarkan Kampanye tertentu, lokasi geografis (termasuk filter Geo, Wilayah, dan Negara), serta Segmen Pelanggan dan Industri. AWS Kecuali untuk Kampanye, Filter ini juga berlaku untuk metrik di dasbor lain yang menampilkan Filter yang sama di bagian atas (misalnya, dasbor Peluang).

Lihat metrik ringkasan di Ringkasan Kampanye, dengan rincian spesifik metrik tambahan dalam visual di bawah ringkasan.

## Pelatihan dan sertifikasi

Dasbor Pelatihan dan Sertifikasi menggabungkan kemampuan penyaringan ganda untuk menganalisis pencapaian karyawan:

Kategori Filter:

- Penyelesaian sertifikasi
- Pencapaian akreditasi
- Metrik penyelesaian pelatihan
- Total populasi peserta didik yang dapat dialamatkan dalam organisasi

Jenis Filter:

Memungkinkan agregasi data melalui dua metodologi pengukuran yang berbeda:

1. Jumlah Total: Mengukur setiap penyelesaian (Sertifikasi, Akreditasi, atau Pelatihan) sebagai unit individu

2. Individu Unik: Mengumpulkan prestasi di tingkat individu, menghitung setiap orang sebagai satu unit

Contoh Diferensiasi Pengukuran: Untuk organisasi dengan 10 karyawan yang masing-masing memegang 5 sertifikasi, Anda akan melihat jumlah total menampilkan 50 sertifikasi dan individu unik akan menampilkan 10 individu bersertifikat.

Sistem penyaringan ini memungkinkan pelacakan dan analisis yang tepat dari pencapaian pembelajaran organisasi melalui berbagai perspektif analitis.

## Indeks Kinerja Mitra MAP (PPI)

Topik di bagian ini menjelaskan cara memahami dan menggunakan MAP Partner Performance Index (PPI). PPI membantu Anda melacak efektivitas organisasi Anda dalam menyampaikan proyek Migration Acceleration Program (MAP) dan memberikan wawasan untuk meningkatkan praktik migrasi Anda.

### Note

Hanya lead aliansi yang dapat mengakses dasbor Indeks Kinerja Mitra.

### Topik

- [Apa itu Indeks Kinerja Mitra MAP \(PPI\)?](#)
- [Memahami skor PPI Anda](#)
- [Empat metrik kinerja utama](#)
- [Tingkat kinerja dan manfaat](#)
- [Menggunakan dasbor PPI](#)
- [Cara meningkatkan skor PPI Anda](#)
- [Mendapatkan bantuan dan dukungan](#)
- [Ringkasan](#)

## Apa itu Indeks Kinerja Mitra MAP (PPI)?

Indeks Kinerja Mitra MAP (PPI) adalah sistem pengukuran komprehensif yang mengevaluasi efektivitas mitra dalam memberikan proyek AWS migrasi yang sukses di mana mitra telah meminta

investasi. AWS Investasi berkelanjutan dari AWS membutuhkan program untuk menghasilkan laba atas investasi yang dapat diterima, PPI telah dirancang untuk mendorong kinerja tinggi dan memulihkan kinerja yang dapat berdampak negatif terhadap ROI. PPI memberi Anda wawasan transparan berbasis data tentang kinerja praktik migrasi Anda dan membantu Anda mengidentifikasi peluang untuk perbaikan.

### Mengapa PPI penting untuk bisnis Anda

PPI membantu Anda membangun praktik migrasi yang lebih kuat dengan memberikan wawasan transparan berbasis data yang bermanfaat bagi organisasi dan pelanggan Anda:

#### Untuk organisasi Anda:

- Hapus visibilitas ke dalam kinerja praktik migrasi Anda
- Identifikasi area spesifik untuk perbaikan
- Pengakuan dan penghargaan untuk keunggulan
- Proses persetujuan yang dipercepat untuk pemain terbaik
- Dukungan yang ditargetkan di tempat yang paling Anda butuhkan
- Keunggulan kompetitif di pasar

#### Untuk pelanggan Anda:

- Akses ke mitra migrasi yang terbukti dan berkinerja tinggi
- Penyelesaian migrasi lebih cepat dan realisasi nilai
- Eksekusi dan pengiriman proyek berkualitas lebih tinggi
- Keyakinan yang lebih besar dalam hasil proyek
- Perhatian yang lebih besar pada biaya tahunan yang dioptimalkan yang akan dikeluarkan pelanggan saat menjalankan beban kerja mereka AWS

### Bagaimana PPI mendukung pertumbuhan Anda

PPI dirancang sebagai alat pertumbuhan, bukan hanya sistem pengukuran. Mekanisme ini memberi Anda:

- Visibilitas real-time dalam metrik dan tren kinerja yang dapat Anda gunakan untuk mengidentifikasi peluang peningkatan dan meningkatkan praktik migrasi
- Berdasarkan peluang Anda, dapatkan dukungan yang ditargetkan pada area tertentu dari AWS

- Dapatkan kepercayaan pelanggan dan melalui lebih banyak bisnis itu
- Kesempatan untuk mendapatkan lebih banyak rekomendasi dari AWS
- Mengurangi biaya administrasi untuk keunggulan yang terbukti

## Memahami skor PPI Anda

Skor PPI Anda adalah persentase tunggal yang mencerminkan efektivitas Anda secara keseluruhan di empat area kinerja utama. Skor berkisar dari 33% hingga 100%, dengan skor yang lebih tinggi menunjukkan kinerja yang lebih kuat.

### Cara kerja penilaian

PPI mengevaluasi kinerja Anda menggunakan empat metrik utama:

- Tingkat Kemenangan Migrasi - Kemampuan Anda untuk mengubah penilaian yang didanai menjadi proyek migrasi
- Kecepatan ke Nilai - Seberapa cepat Anda membantu pelanggan menyadari nilai setelah migrasi dimulai
- Kesuksesan Portofolio - Pencapaian pendapatan keseluruhan di semua proyek yang telah selesai
- Sukses Proyek - Kinerja dan konsistensi proyek individu

Untuk setiap metrik, Anda menerima skor 1, 2, atau 3 poin berdasarkan kinerja Anda:

Skor	Jalur Kinerja	Deskripsi
3 poin	Jalur Kinerja Tinggi	Melebihi harapan; menunjukkan keunggulan
2 poin	Jalur Program Inti	Memenuhi harapan; eksekusi yang solid
1 poin	Jalur Perputaran	Di bawah harapan; perbaikan diperlukan

Perhitungan skor PPI Anda secara keseluruhan:

Skor PPI = (Jumlah skor metrik)/12

Contoh: Jika Anda mencetak 2 poin pada keempat metrik:  $(2 + 2 + 2 + 2)/12 = 8/12 = 67\%$

**Note**

Jika Anda tidak memiliki cukup data untuk metrik tertentu (misalnya, terlalu sedikit proyek yang diselesaikan), kami menggunakan rata-rata skor valid Anda yang lain untuk menghitung metrik tersebut. Ini memastikan mitra baru atau yang sedang berkembang tidak dihukum secara tidak adil.

**Trek kinerja**

Berdasarkan skor PPI Anda, Anda akan diklasifikasikan ke dalam salah satu dari tiga tingkatan kinerja:

Tingkat	Rentang Skor	Deskripsi
Jalur Kinerja Tinggi	67% - 100%	Mitra memberikan hasil terkuat di seluruh metrik
Jalur Program Inti	50% - 66%	Mitra dalam ekspektasi inti dengan potensi pertumbuhan
Jalur Perputaran	33% - 49%	Mitra yang membutuhkan dukungan untuk memenuhi standar kinerja

**Empat metrik kinerja utama**

Bagian ini memberikan informasi rinci tentang masing-masing dari empat metrik yang digunakan untuk menghitung skor PPI Anda.

**Metrik 1: Menilai Tingkat Konversi**

Apa yang diukurnya: Kemampuan Anda untuk mengonversi proyek AWS Assese yang didanai menjadi komitmen migrasi yang ditandatangani.

Bagaimana itu dihitung:

Tingkat Kemenangan = (Jumlah Migrasi Won yang didanai Penilaian)/(Jumlah Migrasi Won yang didanai Penilaian yang didanai Penilaian) dalam 24 bulan terakhir

## Ambang batas kinerja:

Tingkat Kinerja	Tingkat Menang
Jalur Kinerja Tinggi (3 poin)	75% atau lebih tinggi
Jalur Program Inti (2 poin)	45% - 75%
Turnaround Track (1 poin)	Di bawah 45%

## Mengapa itu penting:

Tingkat konversi yang tinggi menunjukkan bahwa Anda:

- Peluang kualifikasi yang efektif sebelum meminta pendanaan
- Menyelaraskan temuan penilaian dengan prioritas pelanggan
- Memanfaatkan sumber daya AWS pendanaan secara efisien
- Membangun komitmen pelanggan yang kuat di awal proses

## Cara meningkatkan:

- Perkuat proses kualifikasi peluang Anda
- Pastikan penemuan pelanggan secara menyeluruh sebelum mengajukan permintaan pendanaan
- Sejajarkan hasil penilaian dengan penggerak bisnis pelanggan tertentu
- Menjaga komunikasi reguler dengan pelanggan selama fase penilaian
- Bermitra erat dengan tim AWS akun selama siklus penjualan

Contoh: Jika Anda telah menerima dana Assese untuk 100 proyek dan 85 di antaranya dikonversi ke migrasi yang ditandatangani sementara 15 hilang, tingkat kemenangan Anda adalah  $85/100 = 85\%$ , memberi Anda 3 poin (Jalur Kinerja Tinggi).

## Metrik 2: Kesehatan Kecepatan Pengiriman Migrasi

Apa yang diukur: Seberapa cepat proyek migrasi Anda mulai menghasilkan AWS pendapatan yang berarti setelah proyek mencapai \$1 ribu dalam pengeluaran yang ditandai.

## Bagaimana itu dihitung:

Kecepatan ke Nilai = Persentase proyek mencapai \$50K dalam 180 hari dari tanggal \$1K dalam 24 bulan terakhir

Ambang batas kinerja:

Tingkat Kinerja	Proyek Memukul Target
Jalur Kinerja Tinggi (3 poin)	85% atau lebih tinggi dari proyek
Jalur Program Inti (2 poin)	50% - 85% proyek
Turnaround Track (1 poin)	Di bawah 50% proyek

Mengapa itu penting:

Mulai cepat menunjukkan bahwa Anda:

- Meningkatkan Arus Kas Mitra dengan memastikan pembayaran dana Mobilisasi lebih cepat
- Merencanakan dan melaksanakan strategi migrasi secara efektif
- Memprioritaskan beban kerja bernilai tinggi lebih awal
- Menghapus pemblokir dan mempercepat adopsi pelanggan
- Membantu pelanggan menyadari nilai bisnis dengan cepat

Contoh: Jika Anda memiliki 50 proyek yang setidaknya 6 bulan melewati tanggal mulai, dan 44 di antaranya mencapai \$50K dalam 180 hari sejak hari \$1k, kecepatan Anda untuk menilai adalah  $44/50 = 88\%$ , memberi Anda 3 poin (Jalur Kinerja Tinggi).

Metrik 3: Realisasi Pendapatan Migrasi Akhir pada Proyek yang Selesai di Tingkat Portofolio

Apa yang diukurnya: Efektivitas Anda secara keseluruhan dalam memberikan hasil pendapatan yang diharapkan di semua proyek migrasi yang telah selesai.

Bagaimana itu dihitung:

Realisasi Pendapatan Migrasi Akhir pada Proyek yang Selesai di Tingkat Portofolio = Jumlah pengeluaran yang ditandai (MRR) dari Migrasi yang diselesaikan/Jumlah ARR terminal yang diharapkan dari migrasi yang telah selesai dalam 36 bulan terakhir

**Ambang batas kinerja:**

Tingkat Kinerja	Pencapaian Pendapatan
Jalur Kinerja Tinggi (3 poin)	85% atau lebih tinggi
Jalur Program Inti (2 poin)	40% - 85%
Turnaround Track (1 poin)	Di bawah 40%

**Mengapa itu penting:**

Kinerja portofolio yang kuat menunjukkan bahwa Anda:

- Memperkirakan cakupan dan potensi proyek secara akurat
- Secara konsisten memenuhi komitmen
- Memiliki proses manajemen proyek yang efektif
- Menjaga keterlibatan pelanggan melalui penyelesaian proyek
- Memecahkan obstacles/challenges untuk memastikan penyelesaian migrasi

Contoh: Jika proyek Anda selesai memiliki ARR terminal gabungan yang diharapkan sebesar \$10 juta dan Anda mencapai \$9,2M dalam pengeluaran yang ditandai peta aktual, tingkat keberhasilan portofolio Anda adalah  $9,2/10 = 92\%$ , memberi Anda 3 poin (Jalur Kinerja Tinggi).

**Metrik 4: Realisasi Pendapatan Migrasi Akhir pada Proyek yang Selesai di Tingkat Kesepakatan Individu**

Apa yang diukur: Konsistensi pengiriman proyek Anda dengan memeriksa hasil proyek individu. Metrik ini mencegah beberapa proyek luar biasa menutupi beberapa proyek yang berkinerja buruk.

**Bagaimana itu dihitung:**

Sukses Proyek = Persentase proyek yang diselesaikan yang mencapai setidaknya 50% dari ARR yang diharapkan dalam 36 bulan terakhir

**Ambang batas kinerja:**

Tingkat Kinerja	Proyek lebih dari 50% ARR
Jalur Kinerja Tinggi (3 poin)	70% atau lebih tinggi
Jalur Program Inti (2 poin)	31% - 70%
Turnaround Track (1 poin)	di bawah 30%

Mengapa itu penting:

Pengiriman proyek yang konsisten menunjukkan:

- Eksekusi berkualitas di seluruh portofolio Anda
- Manajemen dan mitigasi risiko yang efektif
- Proses andal yang bekerja untuk berbagai jenis proyek
- Kepuasan pelanggan di tingkat proyek individu

Contoh: Jika Anda telah menyelesaikan 30 proyek dan 26 di antaranya mencapai lebih dari 50% dari ARR yang diharapkan, maka  $26/30 = 87\%$  proyek Anda memenuhi ambang batas, memberi Anda 3 poin (Jalur Kinerja Tinggi).

## Tingkat kinerja dan manfaat

Sistem PPI mengenali berbagai tingkat kemampuan mitra dan memberikan dukungan dan manfaat yang sesuai untuk setiap tingkatan.

Jalur Kinerja Tinggi (67% - 100%)

Siapa yang memenuhi syarat: Mitra memberikan hasil luar biasa di keempat metrik, atau kinerja yang kuat di sebagian besar wilayah.

Manfaat strategis:

- Peningkatan kelayakan pendanaan untuk proyek besar atau strategis
- Status mitra unggulan dalam program AWS mitra
- Kesempatan untuk menunjukkan kesuksesan Anda dalam materi AWS pemasaran

Pengakuan:

- Di masa depan, kemampuan untuk mempromosikan status Top Performer Anda secara publik
- Inklusi dalam kisah sukses AWS mitra
- Pertimbangan prioritas untuk program AWS Kompetensi
- Ditampilkan di Mesin Pencocokan Mitra untuk AWS peluang yang berasal

#### Support:

- Ulasan bisnis reguler dengan Manajer Pengembangan AWS Mitra
- Undangan ke acara mitra eksklusif dan meja bundar

#### Jalur Program Inti (50% - 66%)

Siapa yang memenuhi syarat: Mitra memenuhi harapan inti dengan eksekusi yang solid dan potensi pertumbuhan yang jelas.

#### Manfaat inti:

- Akses pendanaan standar untuk peluang yang memenuhi syarat
- Dukungan teknis reguler dan sumber daya program
- Proses persetujuan dan tingkat layanan yang ditetapkan
- Akses ke alat dan kerangka kerja AWS migrasi

#### Manfaat pengembangan:

- Bimbingan dan konsultasi peningkatan kinerja
- Dokumentasi praktik terbaik dan sumber daya pemberdayaan
- Ulasan bisnis reguler dengan tim Pengembangan Mitra
- Akses ke program pelatihan dan sertifikasi
- Dukungan yang ditargetkan di area tertentu untuk perbaikan

#### Support:

- Saluran dukungan AWS Mitra Standar
- Akses ke praktik terbaik migrasi dan buku pedoman

- Forum komunitas mitra dan basis pengetahuan
- Ulasan kinerja triwulanan

#### Area fokus:

Jika kinerja Anda jatuh di ujung bawah kisaran ini (50-55%), AWS akan bekerja sama dengan Anda untuk mengidentifikasi peluang peningkatan spesifik dan menyediakan sumber daya yang ditargetkan untuk membantu Anda maju ke tingkat berikutnya.

#### Jalur Perputaran (33% - 49%)

Siapa yang memenuhi syarat: Mitra yang membutuhkan dukungan terfokus untuk memenuhi standar kinerja. Tingkat ini dirancang untuk membantu Anda sukses melalui sumber daya dan bimbingan yang ditargetkan.

#### Manfaat Support:

- Rencana peningkatan Get to Green (GTG) - Bekerja sama AWS untuk membuat rencana perbaikan terstruktur dengan tujuan yang jelas dan dapat dicapai
- Perencanaan perbaikan khusus dengan target spesifik dan terukur
- Peningkatan pengawasan dan bimbingan proyek
- Lebih sering check-in dan ulasan bisnis (dua mingguan atau bulanan)

#### Jalan menuju sukses:

- Target kinerja yang jelas dan berkotak waktu
- Ulasan kemajuan reguler untuk melacak peningkatan
- Dukungan dan pelatihan pemberdayaan yang terfokus
- Akses ke praktik terbaik dan studi kasus berkinerja terbaik
- Dukungan Manajer Pengembangan Mitra Khusus

#### Selama periode perbaikan:

Anda akan terus memiliki akses ke pendanaan MAP sambil secara aktif mengerjakan rencana peningkatan Anda. Periode perbaikan adalah kotak waktu, dan proyek aktif Anda memberikan peluang untuk meningkatkan metrik Anda secara real-time.

Apa yang kami tanyakan:

- Komitmen terhadap rencana perbaikan
- Partisipasi reguler dalam tinjauan kemajuan
- Kerjasama dalam menjaga akurasi data dan pembaruan proyek tepat waktu
- Implementasi praktik terbaik yang direkomendasikan

## Menggunakan dasbor PPI

Dasbor PPI menyediakan visibilitas real-time ke dalam metrik dan tren kinerja Anda. Bagian ini menjelaskan cara mengakses dan menggunakan dasbor secara efektif.

Mengakses dasbor

Untuk memulai dasbor PPI:

1. Masuk ke AWS Partner Central sebagai pemimpin aliansi.
2. Buka daftar Dasbor dan pilih analisis Indeks Kinerja Mitra Migrasi di panel kiri.

### Note

Saat ini, hanya pengguna dengan peran utama aliansi yang dapat mengakses dasbor PPI. Kami sedang berupaya memperluas akses ke peran lain dalam rilis future.

Bagian dasbor

Dasbor PPI berisi bagian-bagian kunci berikut:

1. Data ringkasan migrasi
  - Skor PPI Anda secara keseluruhan
  - Tingkat kinerja saat ini
  - Total won ARR (Proyek Aktif dan Selesai)
  - Total jumlah proyek
  - Indikator kesegaran data

## 2. Ikhtisar metrik utama

- Skor saat ini untuk masing-masing dari empat metrik utama
- Nilai titik (1, 2, atau 3) untuk setiap metrik
- Indikator visual (kinerja kode warna)
- Indikator tren menunjukkan peningkatan atau penurunan

## 3. Detail metrik yang berkontribusi

- Data dasar yang digunakan untuk menghitung setiap metrik kunci
- Angka dan persentase aktual
- Perbandingan dengan ambang kinerja

## 4. Tren sejarah

- Month-over-month perubahan kinerja
- Garis tren untuk setiap metrik
- Identifikasi pola perbaikan

## Memfilter data Anda

Anda dapat menyesuaikan tampilan dasbor menggunakan filter berikut:

Menampilkan data dengan:

- Skor bulanan saat ini - Snapshot kinerja terbaru Anda
- Tampilan bulanan historis — Grafik garis yang menunjukkan tren kinerja 12 bulan

Jenis peluang:

- Semua proyek MAP 2.0
- MAP saja (tidak termasuk MAP Lite)
- Berdasarkan jenis program

Geografi Pelanggan (skor PPI akan terus berada di tingkat global):

- Semua geografi
- NAMER (Amerika Utara)
- EMEA (Eropa, Timur Tengah, Afrika)
- APJ (Asia Pasifik & Jepang)
- LATAM (Amerika Latin)

Memahami data dasbor Anda

Untuk menafsirkan metrik Anda:

1. Tinjau skor PPI Anda secara keseluruhan — Ini adalah indikator kinerja utama Anda.
2. Periksa skor metrik individu — Identifikasi area mana yang kuat dan mana yang perlu diperhatikan.
3. Periksa metrik yang berkontribusi — Pahami data dasar yang mendorong setiap skor.
4. Tinjau tren historis — Cari pola dan dampak upaya perbaikan.
5. Bandingkan dengan ambang batas — Lihat seberapa dekat Anda dengan tingkat kinerja berikutnya.

Contoh interpretasi:

Skor PPI Keseluruhan: 75%

- Tingkat Kemenangan Migrasi: 3 poin (konversi 85%)
- Kecepatan ke Nilai: 2 poin (72% proyek mencapai target)
- Sukses Portofolio: 3 poin (pencapaian pendapatan 95%)
- Sukses Proyek: 2 poin (25% proyek di bawah 50%)

Interpretasi: Anda adalah Top Performer secara keseluruhan, dengan kekuatan khusus dalam tingkat kemenangan dan eksekusi tingkat portofolio. Fokus pada peningkatan kecepatan terhadap nilai dan konsistensi proyek untuk mencapai 100%.

Frekuensi penyegaran dasbor

- Skor PPI dihitung setiap bulan
- Data diperbarui pada tanggal 1 setiap bulan
- Data historis tersedia selama 12 bulan terakhir

- Data proyek waktu nyata dapat memakan waktu 2-3 hari kerja untuk tercermin dalam perhitungan PPI

## Cara meningkatkan skor PPI Anda

Bagian ini menyediakan strategi yang dapat ditindaklanjuti untuk meningkatkan kinerja Anda di setiap area metrik.

### Praktik terbaik umum

Akurasi data sangat penting:

- Pastikan semua data proyek di MPE (Catatan migrasi yang AWS melacak secara internal) akurat dan up-to-date
- Berikan perkiraan ARR yang realistis dan dapat dibenarkan dengan baik dalam permintaan pendanaan
- Perbarui tanggal mulai dan berakhir proyek segera saat keadaan berubah
- Beri tag dengan benar semua beban kerja yang dimigrasi untuk pelacakan pendapatan yang akurat
- Laporkan perubahan status proyek saat terjadi

AWS Sumber daya leverage:

- Bekerja sama dengan Manajer Pengembangan Mitra (PDM) Anda
- Hadiri sesi praktik terbaik AWS migrasi
- Gunakan kerangka kerja dan alat AWS migrasi
- Berpartisipasi dalam program pemberdayaan mitra
- Belajar dari studi kasus berkinerja terbaik

Pertahankan fokus pelanggan:

- Menjaga pelanggan tetap terlibat selama siklus hidup migrasi
- Melakukan tinjauan nilai bisnis secara teratur
- Atasi pemblokir dan tantangan secara proaktif
- Memastikan kesuksesan pelanggan adalah tujuan utama

## Mempersiapkan PPI

Apa yang dapat Anda lakukan sekarang:

- Tinjau data Anda - Pastikan semua informasi proyek di MPE akurat dan up-to-date
- Memahami metrik — Biasakan diri Anda dengan empat bidang kinerja utama
- Nilai latihan Anda - Evaluasi dengan jujur di mana Anda mungkin perlu perbaikan
- Terlibat dengan AWS — Bekerja dengan PDM Anda untuk mempersiapkan PPI
- Bersihkan atribusi — Perbaiki proyek apa pun yang salah dikaitkan dengan organisasi Anda
- Perbarui pelatihan — Pastikan tim Anda memahami persyaratan dan praktik terbaik MAP 2.0

## Mendapatkan bantuan dan dukungan

Akses sumber daya AWS Partner Central

1. Masuk ke AWS Partner Central
2. Arahkan ke Support → Hubungi Support
3. Pilih Program Mitra sebagai topik Anda
4. Pilih MAP Performance Index sebagai jenis masalah

Kirim permintaan koreksi data

Bekerja dengan PDM Anda untuk mengirimkan koreksi untuk:

- Kesalahan atribusi proyek
- Tanggal proyek salah
- Pembaruan estimasi ARR
- Perbedaan status proyek

Hadiri sesi pemberdayaan

AWS menyelenggarakan sesi pemberdayaan reguler di:

- Praktik terbaik migrasi
- Strategi pengoptimalan PPI

- Fitur program baru
- Wawasan berkinerja terbaik

Periksa kalender acara AWS Partner Central untuk sesi mendatang.

Hubungi Manajer Pengembangan Mitra Anda (PDM)

PDM Anda adalah titik kontak utama Anda untuk semua pertanyaan dan dukungan terkait PPI. Mereka dapat:

- Membantu Anda memahami skor dan metrik PPI Anda
- Memberikan rekomendasi perbaikan
- Membantu koreksi dan validasi data
- Connect Anda dengan sumber daya teknis
- Menjawab pertanyaan tentang kebijakan program

Sumber daya tambahan

- AWS Ikhtisar Program Percepatan Migrasi (MAP): [Tautan Pusat Mitra]
- Praktik Terbaik Migrasi: [Tautan Pusat Mitra]
- AWS Alat dan Layanan Migrasi: [AWS Tautan]
- Direktori Manajer Pengembangan Mitra: [Tautan Pusat Mitra]
- Dasbor Analisis Mitra: Pusat Mitra AWS → Analisis & Wawasan

## Ringkasan

Indeks Kinerja Mitra MAP mewakili AWS komitmen terhadap pengembangan mitra berbasis data dan kesuksesan pelanggan. Dengan memberikan wawasan kinerja yang transparan dan dapat ditindaklanjuti, PPI membantu Anda:

- Pahami di mana praktik migrasi Anda unggul dan di mana hal itu dapat ditingkatkan
- Akses tingkat dukungan dan sumber daya yang tepat untuk kebutuhan Anda
- Tunjukkan keahlian Anda kepada pelanggan dan AWS tim
- Kembangkan praktik migrasi Anda dengan percaya diri

Sukses dalam PPI berasal dari:

- Data yang akurat dan komitmen realistis
- Eksekusi yang berfokus pada pelanggan
- Pola pikir perbaikan berkelanjutan
- Kemitraan dengan AWS tim
- Konsistensi di seluruh portofolio proyek Anda

AWS berkomitmen untuk kesuksesan Anda. Program PPI dirancang untuk membantu Anda membangun praktik migrasi kelas dunia yang memberikan hasil luar biasa bagi pelanggan.

Untuk pertanyaan atau dukungan, hubungi Partner Development Manager atau AWS Partner Support Anda.

## Ekspor (Unduh) Data

Kemampuan untuk mengekspor data yang ditampilkan dalam visual ke CSV/Excel file yang dapat diunduh tersedia.

### Note

Hanya data dari tahun 2021 yang akan tersedia untuk diunduh. Alat ini tidak mendukung pengunduhan data mentah, hanya data yang ditampilkan dalam tabel, dan fitur ini tidak didukung pada setiap tabel di dalam dasbor.

Untuk mengekspor data:

1. Arahkan kursor ke sudut kanan atas bagan atau tabel apa pun untuk menemukan 3 titik vertikal
2. Pilih 3 titik vertikal
3. Dari drop-down pilih Ekspor ke CSV
4. Data akan diformat seperti yang ditampilkan di dasbor.

## Penyegaran Data dan Denominasi

Data dasbor menyegarkan irama yang ditentukan berikut:

- Setiap hari
  - Data ACE
  - Data Kampanye Pemasaran
  - Memimpin data [sekitar 2PM (PST) setiap hari]
  - Data investasi; Kredit dan Uang Tunai KPIs disegarkan satu hingga empat kali sehari.
  - Data Pelatihan dan Sertifikasi disegarkan sekali sehari.
- Bulanan
  - Diskon KPIs pada hari ke 15 setiap bulan.

## Dasbor Wawasan Penjual

AWS Marketplace menyediakan dasbor yang didukung oleh [Amazon QuickSight](#) dengan bagan, grafik, dan wawasan yang membantu Anda mengakses dan menganalisis data keuangan, penjualan, dan pemasaran. Untuk informasi tentang dasbor tertentu yang tersedia, lihat [di sini](#).

Dasbor tersedia untuk penjual AWS Marketplace yang memiliki izin yang sesuai. Untuk informasi selengkapnya, lihat [kebijakan AWS terkelola untuk AWS Partner Central](#).

## Analisis Mitra dan Wawasan Penjual Pertanyaan yang Sering Diajukan ( ) FAQs

Tinjau di bawah ini FAQs untuk jawaban atas pertanyaan umum.

### Umum FAQs

'Tidak Ada Data' ditampilkan di salah satu KPIs, bagaimana cara memperbaiki masalah ini?

Silakan pilih tombol reset (panah melingkar). Catatan, ini berbeda dengan tombol refresh di halaman browser web.

Saya melihat ada perbedaan data? Apa yang harus saya lakukan?

Ajukan tiket dengan APN Support untuk mengatasi perbedaan. Dari panel navigasi kiri, pilih [dukungan AWS Partner Central](#) untuk mengajukan tiket.

## Mengapa data Kartu Skor Mitra tidak cocok dengan apa yang ditampilkan di data dasbor Analisis Mitra?

Perbedaan data antara Partner Analytics dan Partner Scorecard berasal dari beberapa perbedaan utama dalam metodologi dan ruang lingkup pengukuran. Periode pengukuran Scorecard sejalan dengan tanggal tinjauan tingkat terakhir organisasi, menciptakan potensi ketidakcocokan ketika filter tanggal berbeda. Selain itu, Scorecard mempertahankan inklusivitas yang lebih luas dengan menghitung semua peluang di mana mitra ditandai dalam sistem AWS internal, terlepas dari status entri. Variasi data Pelatihan dan Sertifikasi terjadi karena Kartu Skor Mitra secara khusus melacak kemajuan dalam Jalur Mitra yang dipilih, dengan fokus pada Individu Unik dengan Dasar, Sertifikasi Teknis, dan Akreditasi. Business/Technical Partner Analytics menyediakan fungsionalitas yang diperluas melalui pelacakan pencapaian yang komprehensif, termasuk Jumlah pencapaian total melalui penyaringan Jenis, agregasi sertifikasi berbasis Level daripada definisi teknis, dan penyertaan kredensial persyaratan Tingkat non-APN termasuk akreditasi AWS Mitra: Cloud Economics, yang tetap tidak ada di Partner Scorecard.

## Dasbor peluang FAQs

Mengapa visual Opportunity Win Rate menunjukkan jumlah yang berbeda dari peluang Launched and Closed Lost (dan Win Rate yang berbeda) dari hitungan yang ditampilkan pada grafik batang Analisis Peluang yang dibagi berdasarkan Tahap?

Metrik tingkat kemenangan peluang dihitung berdasarkan Tanggal Tutup peluang (tanggal peluncuran peluang atau menjadi Closed Lost) dan karenanya mencakup semua peluang yang ditutup dalam jangka waktu yang dipilih, terlepas dari kapan mereka dikirimkan. Bagan batang Analisis Peluang disaring oleh peluang Tanggal yang dikirimkan (tanggal tutup tidak ada untuk peluang yang masih terbuka), sehingga jumlah peluang yang Diluncurkan dan Ditutup Hilang yang ditampilkan dalam Analisis Peluang hanya mencakup peluang yang dikirimkan dalam jangka waktu yang dipilih.

Mengapa visual Tingkat Persetujuan Referensi Mitra menunjukkan jumlah peluang yang Disetujui dan Ditolak yang berbeda dari hitungan yang ditampilkan pada bagan donat Analisis Peluang yang dibagi berdasarkan Status?

Metrik Tingkat Persetujuan Referensi Mitra dihitung berdasarkan tanggal peluang approved/rejected dan karenanya mencakup semua peluang yang disetujui dalam jangka waktu yang dipilih, terlepas dari kapan mereka dikirimkan. Bagan batang Analisis Peluang disaring berdasarkan tanggal yang

dikirimkan peluang, sehingga jumlah peluang yang Disetujui dan Ditolak yang ditampilkan dalam Analisis Peluang hanya mencakup peluang yang dijumlahkan dalam jangka waktu yang dipilih.

## Mengapa nilai Tahap dan AWS Panggung berbeda untuk beberapa peluang?

AWS Tahap mencerminkan AWS pencatatan dalam CRM AWS Penjual, sedangkan nilai Tahap keseluruhan mencerminkan tahap peluang di Halaman Peluang ACE. Jika kedua nilai ini berbeda untuk kesempatan Ditutup setidaknya 48 jam sebelumnya, hubungi tim Pengembangan AWS Mitra untuk menyelesaikan perbedaan operasional/pencatatan. Untuk peluang Terbuka, beberapa perbedaan dalam perekaman status mungkin diharapkan karena sistem yang berbeda diperbarui pada waktu yang berbeda dengan input manual.

## AWS Skor rekomendasi co-sell FAQs

### Bagaimana cara melihat Skor Rekomendasi AWS Co-Sell di Analisis Mitra?

Fitur ini saat ini tersedia untuk Mitra yang memenuhi syarat ACE dalam program AWS Spesialisasi.

### Bagaimana cara kerja logika rekomendasi?

Logika rekomendasi didukung oleh pembelajaran mesin yang dilatih pada kemampuan mitra menggunakan model prediktif yang mengevaluasi atribut ini untuk menilai mitra yang paling cocok berdasarkan geografi, industri, ukuran, dan kemampuan. Skor rekomendasi menilai kemungkinan keberhasilan dalam terlibat dengan co-sell AWS .

### Apa yang harus saya lakukan untuk mendapatkan skor yang lebih tinggi?

Untuk mitra jalur Layanan, kuncinya adalah memberikan informasi terperinci berkualitas tinggi dalam catatan peluang. Pastikan bahwa seluruh pipeline di ACE dan rincian peluang itu mutakhir. Kebersihan peluang harus mencakup rincian peluang: judul peluang harus mencakup ringkasan proyek [nama pelanggan, beban kerja, pengiriman], deskripsi rinci tentang kasus penggunaan pelanggan (beberapa kalimat pendek lebih baik daripada pengisi panjang), hasil bisnis mencakup hasil akhir yang diinginkan dari AWS Pelanggan, sertakan langkah selanjutnya dan perbarui ini karena lebih banyak informasi diperoleh, perkiraan benar atau nilai peluang yang tepat. Pastikan bahwa setiap AWS layanan relevan yang digunakan untuk memberikan kesempatan tercantum dalam bidang teks peluang (misalnya, Deskripsi) dan memberikan kualitas daripada kuantitas informasi.

Untuk mitra jalur Perangkat Lunak, Daftar Solusi Marketplace digunakan dalam algoritme, jadi pastikan kebersihan daftar solusi dan informasi terkini. Lampirkan daftar solusi ke peluang ACE

(tautkan daftar pasar ke peluang yang relevan) dan coba proses transaksi melalui Marketplace untuk rekomendasi yang lebih tinggi.

## Bagaimana AWS Marketplace memengaruhi rekomendasi saya?

Untuk mitra jalur Perangkat Lunak, daftar AWS Marketplace publik adalah kondisi yang diperlukan untuk dievaluasi oleh model. Model ini menggunakan kategori produk, deskripsi produk, dan penyebaran pelanggan saat ini untuk mengevaluasi di mana daftar dapat memenuhi kebutuhan AWS pelanggan. Semakin banyak data yang dapat kami kumpulkan dengan daftar dan aktivitas pelanggan, semakin besar kemungkinan daftar akan direkomendasikan.

## Bagaimana model mengevaluasi kemampuan saya? Apa yang harus saya fokuskan?

Untuk mitra jalur Layanan, model menggunakan bidang berikut dari catatan peluang: Judul, Deskripsi, Detail, Kebutuhan, Langkah Berikutnya, dan Nilai. Model ini juga dapat memperoleh kemampuan berdasarkan tag AWS Produk. Untuk mengevaluasi di mana mitra cocok untuk penjualan bersama, model memeriksa peluang AWS pelanggan terbuka dan memprediksi kasus penggunaan pelanggan, untuk menemukan mitra yang telah menunjukkan kesuksesan dengan pelanggan serupa.

Misalnya, model saat ini berjalan pada semua peluang AWS Originated (AO) terbuka. Untuk setiap akun dan peluang pelanggan yang diberikan, model memprediksi mitra berdasarkan keberhasilan masa lalu mereka memberikan pelanggan dan kasus penggunaan serupa. Jika tersedia, model akan kembali ke mitra yang telah melakukan pekerjaan di wilayah, segmen, and/or industri yang sama.

## Bagaimana Validasi Layanan, Kompetensi, dan Program memengaruhi skor rekomendasi saya?

AWS Skor Rekomendasi Co-Sell diberikan sebagai manfaat bagi mitra ACE yang Memenuhi Syarat dan AWS Spesialisasi. Validasi Layanan dan AWS Kompetensi dengan peluncuran ACE yang sesuai memberikan model dengan keyakinan tentang kemampuan mitra. Model ini juga menggunakan studi kasus yang divalidasi, baik untuk meningkatkan relevansi rekomendasi atau untuk memberikan penjelasan tambahan mengapa rekomendasi dibuat. Ini berarti bahwa mitra dengan studi kasus yang divalidasi dan dipublikasikan berpotensi melihat perubahan dalam skor rekomendasi mereka.

## Bagaimana jika kasus penggunaan yang salah ditandai dengan kesempatan saya?

Pembaruan dapat dilakukan untuk membuka peluang saja, sesuai [pedoman ACE](#). Model pembelajaran mesin dilatih ulang setiap minggu untuk menangkap data baru tentang peluang yang

diluncurkan dan penawaran pasar. Pastikan informasi akurat sebelum memindahkan PO atau AO ke status “Diluncurkan”.

Haruskah saya mengirimkan lebih banyak peluang, termasuk for-visibility-only (FVO) tanpa dukungan co-sell?

Ya. Model ini diperkaya karena mitra berbagi lebih banyak data tentang kemampuan mereka.

Bagaimana tingkat kemenangan, ukuran kesepakatan, dan data solusi memengaruhi rekomendasi?

Minimal satu kesepakatan diluncurkan berkualitas tinggi (Mitra AWS Berasal atau Asal) diperlukan oleh model. Pengajuan kesempatan berkualitas tinggi tambahan (atau arahan) akan memperkuat hubungan antara pelanggan, kebutuhan mereka, dan kemampuan. Ikuti panduan yang diuraikan sebelumnya dalam dokumen ini untuk memaksimalkan kualitas data.

Saya memenuhi syarat ACE dan AWS Khusus, tetapi hanya melihat “Rendah” atau tidak ada skor?

Untuk Mitra Jalur Perangkat Lunak:

1. Memiliki setidaknya 1 daftar Marketplace dalam kategori apa pun, kecuali untuk ProServe, dan
2. EC2Miliki+GSS seumur hidup (penawaran pribadi atau langganan publik) lebih dari \$100, dan

Untuk Mitra Jalur Layanan:

1. Sertakan and/or kata kunci tag AWS Produk yang relevan dalam deskripsi
2. Kirimkan lebih banyak peluang di bidang yang terspesialisasi.

Jika skor masih tidak terisi, mungkin juga kami belum mengidentifikasi kasus penggunaan pelanggan saat ini/potensial yang sesuai dengan kemampuan mitra.

Saya memenuhi syarat ACE dan telah mengirimkan 100 POs tetapi tidak menerima Skor Rekomendasi AWS Co-Sell. Kenapa?

Kualitas data menggantikan kuantitas dalam semua proses dokumentasi. Ketaatan yang ketat terhadap pedoman yang ditetapkan memastikan kinerja sistem yang optimal melalui dokumentasi

masalah pelanggan yang akurat dan detail implementasi AWS layanan yang tepat. Parameter dokumentasi kritis harus mencakup solusi teknis spesifik, AWS layanan yang diterapkan di bidang yang ditunjuk, dan penilaian peluang yang akurat. Saat menangani tantangan pelanggan khusus, dokumentasi rinci implementasi teknis dan arsitektur solusi memungkinkan Skor Rekomendasi AWS Jual Bersama untuk membangun hubungan yang tepat antara solusi dan peluang masa depan.

Sebagai mitra Perangkat Lunak, apakah saya memerlukan daftar AWS Marketplace publik untuk disertakan dalam model?

Ya dan Tidak. AWS Marketplace Listings saat ini merupakan sumber utama yang digunakan oleh model untuk mengevaluasi kemampuan mitra jalur Perangkat Lunak. Model ini melengkapi data ini dengan peluncuran peluang ACE untuk mitra Perangkat Lunak.

Sebagai mitra Layanan, apakah saya memerlukan daftar publik di Marketplace untuk direkomendasikan?

Tidak saat ini.

## AWS Skor Keterlibatan Marketplace FAQs

Berapa skor keterlibatan solusi AWS Marketplace?

Skor keterlibatan solusi AWS Marketplace memprediksi kemungkinan pelanggan untuk membeli solusi dari mitra. Output dari model adalah probabilitas yang menunjukkan kemungkinan bagi pelanggan untuk membutuhkan solusi dari mitra. Probabilitas ini diubah menjadi pengelompokan HIGH/MEDIUM/LOW/“-”.

Bagaimana cara saya bertindak berdasarkan Skor Keterlibatan AWS Marketplace?

AWS Marketplace merampingkan proses pengadaan dan orientasi, menciptakan nilai signifikan bagi alur kerja pembelian pelanggan. Skor Keterlibatan AWS Marketplace berfungsi sebagai alat prioritas untuk mengidentifikasi peluang yang selaras dengan preferensi pengadaan pasar. Meskipun skor memberikan wawasan terarah, itu tidak menjamin hasil transaksi melalui Marketplace AWS. Optimalisasi peluang co-sell membutuhkan keterlibatan langsung dengan tim Pengembangan AWS Mitra untuk prioritas strategis dan perencanaan pelaksanaan. Mekanisme penilaian berfungsi sebagai salah satu komponen dalam kerangka evaluasi yang komprehensif, mendukung pengambilan keputusan berbasis data sambil mengakui sifat dinamis dari perilaku dan preferensi pembelian pelanggan.

## Banyak peluang saya menunjukkan “-” untuk Skor Keterlibatan AWS Marketplace?

Nilai “-” menunjukkan AWS bahwa 1) Tidak dapat menentukan Skor Keterlibatan AWS Marketplace untuk peluang tersebut berdasarkan informasi yang tersedia saat ini; atau 2) Tidak dapat menetapkan Skor Keterlibatan AWS Marketplace, karena tidak berlaku untuk peluang itu. Bendera ini hanya tersedia untuk mitra yang terdaftar di AWS Marketplace, karena mencakup daftar AWS Marketplace.

## Saya terdaftar di AWS Marketplace, tetapi saya tidak melihat Skor Keterlibatan AWS Marketplace untuk peluang saya?

Pertama, pastikan bahwa filter Skor Keterlibatan Display AWS Marketplace diatur ke Ya di tabel Data Ringkasan Peluang di dasbor Peluang Wawasan Mitra. Jika masih ada masalah, hubungi APN Support untuk bantuan menyelesaikan masalah ini.

## Apa HIGH/MEDIUM/LOW artinya?

Tinggi berarti kemungkinan pelanggan untuk membeli peringkat solusi di antara kelompok teratas dibandingkan dengan semua pelanggan lainnya. Medium berarti kemungkinan pelanggan untuk membeli peringkat solusi di tengah kohort dibandingkan dengan semua pelanggan lainnya. Rendah berarti kemungkinan pelanggan membeli peringkat solusi di bawah median dibandingkan dengan pelanggan lain.

## Apakah skor keterlibatan solusi AWS Marketplace muncul untuk semua mitra dan peluang?

Tidak. AWS Skor keterlibatan solusi Marketplace seperti skor keterlibatan Marketplace hanya relevan dengan vendor perangkat lunak independen (ISV) atau mitra jalur Perangkat Lunak dengan daftar Marketplace.

## Apa perbedaan antara AWS Marketplace Engagement dan AWS Marketplace solution engagement?

AWS Skor keterlibatan Marketplace memprediksi kemungkinan pelanggan untuk membeli melalui AWS Marketplace. Skor keterlibatan solusi AWS Marketplace adalah skor yang memprediksi kemungkinan pelanggan untuk membeli solusi dari daftar solusi mitra. Salah satunya adalah tentang saluran pengadaan, dan yang lainnya adalah tentang pengadaan solusi.

## Seberapa sering skor keterlibatan solusi AWS Marketplace diperbarui?

Bulanan.

Mengapa saya melihat skor yang berbeda pada setiap kesempatan? Mengapa skor keterlibatan Marketplace tidak cocok dengan skor keterlibatan solusi AWS Marketplace?

Meskipun pelanggan mungkin memiliki kemungkinan tinggi untuk melakukan pembelian melalui AWS Marketplace, ini tidak berarti pelanggan memiliki kemungkinan tinggi untuk membeli solusi mitra dan sebaliknya.

Apakah skor keterlibatan Solusi yang lebih tinggi berarti bahwa pelanggan sudah menggunakan solusi ini melalui layanan serupa atau pesaing saya?

Tidak. Skor keterlibatan Solusi melindungi kerahasiaan pelanggan dan data mitra. Skor mencerminkan peringkat komparatif relatif terhadap pelanggan lain. Skor TINGGI menunjukkan potensi keselarasan pelanggan dengan solusi, bukan penggunaan layanan mereka saat ini dengan AWS atau penyedia lain.

Dapatkah saya melihat skor untuk peluang yang AWS berasal dan yang berasal dari Mitra?

Ya, mitra Teknologi dapat melihat skor keterlibatan solusi AWS Marketplace untuk peluang AWS originated (AO) dan Partner originated (PO).

Apakah skor yang lebih tinggi berarti bahwa pelanggan memiliki EDP, dibeli dari AWS Marketplace sudah atau memiliki pengeluaran yang lebih tinggi? AWS

Tidak, skor keterlibatan Solusi diperoleh dengan cara untuk melindungi kerahasiaan pelanggan. Skor TINGGI menunjukkan potensi keselarasan pelanggan dengan solusi, bukan perjanjian perusahaan rahasia mereka, penggunaan layanan saat ini dengan AWS, atau penyedia lainnya.

## Kampanye Pemasaran FAQs

Saya melihat lebih banyak kampanye di bagan donat untuk Prospek yang dibagikan oleh kampanye, Peluang berdasarkan kampanye, ARR berdasarkan kampanye daripada total kampanye aktif?

Bagan donat Prospek yang dibagikan oleh kampanye menunjukkan semua prospek yang dibagikan dengan periode waktu yang difilter dan kampanye yang berkontribusi dapat berasal dari periode waktu yang sama dan sebelumnya. Misalnya, saat memfilter pada 2023YTD, sebagian prospek

yang dibagikan dalam 2023YTD dapat berasal dari kampanye yang dijalankan pada tahun 2022. Alasan yang sama berlaku untuk Peluang berdasarkan kampanye dan ARR berdasarkan bagan donat kampanye.

Mengapa beberapa metrik bernama identik di dasbor Kampanye Pemasaran menunjukkan nilai yang berbeda dari metrik dengan nama yang sama di dasbor lain?

Metrik dalam Kampanye Pemasaran hanya menampilkan data yang terkait dengan kampanye pemasaran yang AWS dipimpin, sehingga nilai yang ditunjukkan hanya dapat berupa subset dari metrik yang sama yang ditampilkan di dasbor lain. Misalnya, jumlah peluang dalam Kampanye Pemasaran hanya menunjukkan peluang yang dihasilkan dari kampanye pemasaran yang AWS dipimpin, sedangkan dasbor Peluang akan menampilkan semua peluang ACE.

## Pelatihan dan Sertifikasi FAQs

Catatan kami tentang individu yang bersertifikat, terakreditasi, dan and/or terlatih tidak sesuai dengan apa yang ditampilkan di dasbor Pelatihan dan Sertifikasi?

Dasbor Pelatihan dan Sertifikasi hanya mencakup data untuk individu yang memiliki 1) Achieved/completed Sertifikasi, Akreditasi, atau Pelatihan menggunakan alamat email perusahaan yang domainnya terdaftar di domain perusahaan mereka di tab Pelatihan dan Sertifikasi Pengaturan Pusat Mitra AWS; atau 2) Telah mengaitkan alamat email pribadi yang mereka gunakan untuk mencapai atau melengkapi Sertifikasi di bagian lencana AWS Pelatihan dan Sertifikasi di Profil mereka di Pembuat Keterampilan. Email mana yang mereka gunakan dan tindakan terkait harus dipilih atau diambil oleh individu dan tidak dapat diselesaikan oleh AWS atau orang lain dalam organisasi. Total Pelatihan dan Sertifikasi akan berubah jika pengguna menggabungkan profil berbasis email perusahaan dengan profil lain atau jika mereka mengaitkan email pribadi mereka dengan perusahaan yang berbeda.

Tabel Sertifikasi PII Pusat Mitra AWS tidak cocok dengan apa yang ditampilkan di dasbor Pelatihan dan Sertifikasi?

Tabel sertifikasi Informasi Identifikasi Pribadi (PII) di AWS Partner Central diperbarui melalui proses yang berbeda karena dimasukkannya informasi PII. Irama proses ini dapat menyebabkan ketidakcocokan dengan apa yang ditampilkan di Analisis Mitra, yang diperbarui setiap hari.

# Integrasi CRM

AWS Partner Central memungkinkan integrasi CRM, yang membantu Mitra dan AWS bersama-sama melacak interaksi pelanggan, mengelola prospek, dan merampingkan proses penjualan secara langsung dalam alur kerja CRM yang ada. Integrasi ini memungkinkan sinkronisasi data otomatis antara AWS Partner Central dan sistem CRM mitra. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Integrasi CRM AWS Mitra](#).

## Topik

- [Memetakan AWS Marketplace peran ke pengguna integrasi CRM](#)
- [Pencatatan panggilan API Pusat AWS Partner dengan AWS CloudTrail](#)

## Memetakan AWS Marketplace peran ke pengguna integrasi CRM

Bagian ini menjelaskan cara memetakan peran AWS Marketplace AWS Identity and Access Management (IAM) ke pengguna layanan integrasi CRM Anda di AWS Partner Central. Pemetaan memungkinkan pengguna layanan Integrasi CRM untuk melakukan tindakan pada akun. AWS Marketplace Memilih peran IAM untuk diakses AWS Marketplace APIs melalui integrasi CRM memungkinkan fitur seperti menghubungkan penawaran AWS Marketplace pribadi ke peluang ACE.

Sebelum pemetaan, Anda harus terlebih dahulu menyelesaikan yang berikut ini:

- [Buat peran IAM di AWS Marketplace akun](#).
- Saat membuat peran IAM, tambahkan kebijakan kepercayaan khusus berikut untuk memungkinkan AWS Partner Central memetakan peran IAM.

### JSON

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

```
} ]
```

- Berikan izin untuk melakukan `ListEntities` dan `SearchAgreements` tindakan. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Mengontrol akses ke AWS Marketplace Management Portal](#).
- [Tautkan akun AWS Partner Central Anda ke AWS Marketplace akun](#).

Untuk memetakan peran AWS Marketplace IAM ke pengguna integrasi CRM

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#) sebagai pengguna dengan pemimpin aliansi atau peran admin cloud.
2. Di AWS Marketplace bagian beranda AWS Partner Central, pilih Kelola Akun Tertaut.
3. Pada AWS Marketplace halaman, di peran IAM untuk bagian integrasi CRM, pilih peran Map IAM.
4. Pilih peran IAM dari daftar dropdown.
5. Pilih peran Peta.

Untuk membongkar peran AWS Marketplace IAM dari pengguna integrasi CRM.

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#) sebagai pengguna dengan pemimpin aliansi atau peran admin cloud.
2. Di AWS Marketplace bagian beranda AWS Partner Central, pilih Kelola Akun Tertaut.
3. Pada AWS Marketplace halaman, di peran IAM untuk bagian integrasi CRM, pilih Unmap peran IAM.

## Pencatatan panggilan API Pusat AWS Partner dengan AWS CloudTrail

AWS Partner Central terintegrasi dengan [AWS CloudTrail](#), layanan yang menyediakan catatan tindakan yang diambil oleh pengguna, peran, atau AWS layanan di AWS Partner Central. CloudTrail menangkap panggilan dari konsol AWS Partner Central dan panggilan kode ke operasi AWS Partner Central API sebagai peristiwa.

CloudTrail aktif di AWS akun Anda saat Anda membuatnya dan tidak memerlukan pengaturan manual apa pun. Aktivitas peristiwa yang didukung di AWS Partner Central direkam dalam suatu

CloudTrail peristiwa, bersama dengan peristiwa AWS layanan lainnya, di halaman Riwayat acara CloudTrail [konsol](#). Di sana Anda dapat melihat, mencari, dan mengunduh acara di AWS akun Anda.

Setiap peristiwa atau entri log berisi identitas pengguna yang membuat permintaan. Informasi ini membantu Anda menentukan apakah permintaan dibuat oleh salah satu dari berikut ini:

- Pengguna dengan kredensi pengguna root atau AWS Identity and Access Management.
- Pengguna dengan kredensi keamanan sementara untuk peran, atau pengguna federasi.
- AWS Layanan lain.

AWS Partner Central mendukung pencatatan `partnerCentralAccountManagement` operasi sebagai peristiwa dalam file CloudTrail log eventSource `partnercentral-account-management.amazonaws.com`

Topik

- [Contoh entri file log AWS Partner Central](#)
- [Topik terkait](#)

## Contoh entri file log AWS Partner Central

### Contoh: **AssociatePartnerAccount**

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

## Contoh: **DisassociatePartnerUser**

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

## Topik terkait

Untuk informasi selengkapnya, lihat bagian berikut di [Panduan AWS CloudTrail Pengguna](#):

- [Membuat jejak untuk AWS akun Anda](#)
- [Integrasi layanan AWS dengan log CloudTrail](#)
- [Mengonfigurasi notifikasi Amazon SNS untuk CloudTrail](#)
- [Menerima file CloudTrail log dari beberapa Wilayah](#)

- [CloudTrail elemen UserIdentity](#)

# Mengelola AWS koneksi akun anak perusahaan

Dari Koneksi Akun, Anda dapat mengelola koneksi antara akun mitra atau penjual Anda sendiri. Misalnya, Anda memiliki beberapa Akun Penjual AWS Marketplace, Anda ingin terhubung dengan Akun Mitra Anda.

## Konsep Kunci

### Akun Utama

Akun utama adalah akun tempat Anda terdaftar sebagai mitra dan penjual. Gunakan akun ini untuk tujuan administrasi dan untuk mengirim permintaan koneksi.

### Akun Terhubung

Akun penjual yang Anda miliki dan ingin terhubung dengan atau telah terhubung ke akun utama Anda.

## Mengakses Koneksi Akun

Untuk mengakses Koneksi Akun:

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#).
2. Dari panel navigasi kiri, pilih klik pada panel sisi kiri dan kemudian pilih Koneksi Akun Anak Perusahaan.

#### Note

Untuk mengirim permintaan koneksi ke akun baru, Anda harus masuk ke akun utama Anda.

## Mengirim Permintaan Koneksi ke Akun Penjual Anda Sendiri yang Ingin Anda Hubungkan Dengan Akun Mitra Anda

Setelah Anda berada di akun Primer dan di halaman Koneksi Akun Anak Perusahaan, Anda dapat melihat semua akun yang Anda miliki dan sudah terhubung. Untuk menghubungkan akun baru:

1. Klik Kirim permintaan koneksi.
2. Isi formulir permintaan koneksi dengan:
  - Nama lengkap Anda
  - Alamat email Anda
  - AWS Akun 12 digit IDs dari akun yang Anda miliki dan ingin terhubung
3. Tinjau pilihan Anda.
4. Konfirmasikan semua akun yang ditambahkan dalam tabel akun yang dipilih.
5. Klik Kirim permintaan koneksi.

Permintaan koneksi dikirim ke setiap akun dalam tabel.

#### Note

Jika Anda memerlukan bantuan untuk mengetahui ID AWS Akun Anda, lihat <https://docs.aws.amazon.com/accounts/latest/reference/manage-acct-identifiers.html>.

#### Important

Hanya sambungkan akun yang Anda miliki (misalnya, akun penjual AWS Marketplace). Jangan menambahkan akun yang dimiliki oleh mitra lain.

## Menerima Permintaan Koneksi

Untuk menerima permintaan koneksi, Anda harus masuk ke akun anak perusahaan yang Anda kirim permintaan koneksi. Untuk setiap akun:

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#).
2. Di panel navigasi kiri, pilih Koneksi Akun Anak Perusahaan.
3. Pilih tab Permintaan Koneksi dan arahkan ke Permintaan Koneksi.
4. Pilih permintaan koneksi dari akun utama Anda.
5. Klik Terima untuk terhubung dengan akun utama Anda.

Untuk menolak: Pilih Tolak, bukan Terima.

## Lihat dan Kelola Akun Terhubung

Untuk melihat dan mengelola semua Akun Anda yang terhubung:

1. Masuk ke akun utama [AWS Partner Central](#) Anda.
2. Arahkan ke halaman Koneksi Akun Anak Perusahaan.
3. Lihat tab Koneksi Akun untuk melihat semua akun yang terhubung dengan akun utama Anda.

## Mendapatkan Bantuan

Untuk dukungan tambahan dengan Penemuan Mitra, Koneksi Mitra, dan Koneksi Akun:

- Hubungi [AWS Partner Support](#) melalui akun AWS Partner Central
- Akses Pusat Bantuan Pusat Mitra untuk dokumentasi terperinci
- Hubungi Manajer Pengembangan Mitra (PDM) Anda untuk panduan
- Bergabunglah dengan forum komunitas Partner Central untuk dukungan sejawat

# Migrasi ke Pusat Mitra di Konsol AWS

Mitra APN yang ada akan diberikan alat migrasi swalayan dari dalam akun Pusat Mitra lama mereka. Setelah menyelesaikan prasyarat migrasi, mitra dapat menggunakan alat ini untuk menjadwalkan dan menyelesaikan migrasi mereka.

## Proses migrasi

Proses migrasi terdiri dari empat langkah:

1. Tinjau semua langkah kesiapan pra-migrasi dalam daftar periksa di bawah ini.
2. Tautkan AWS akun ke akun APN Anda (jika belum selesai). AWS Akun yang ditautkan akan dikenakan biaya keanggotaan APN dan akan menjadi akun utama untuk mengelola semua aktivitas AWS terkait. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Menautkan AWS Partner Central dan AWS akun](#). Setelah bermigrasi, mengakses Partner Central akan melalui AWS akun tertaut, di mana pengguna mitra akan memerlukan peran dan izin IAM yang sesuai untuk mendapatkan akses. Ini berarti pengguna akan melakukan autentikasi melalui AWS akun tertaut menggunakan kredensi IAM yang ditetapkan untuk mengakses fitur dan kemampuan Partner Central. Lihat [Accessing Partner Central](#) untuk detail selengkapnya.
3. Siapkan akses pengguna melalui AWS IAM, termasuk menetapkan kebijakan terkelola baru untuk mengontrol akses ke fitur Pusat Mitra. Lihat petunjuk di bawah ini untuk orientasi pengguna selama migrasi.
4. Menjadwalkan atau memulai migrasi. Pengguna yang ditetapkan sebagai pemimpin aliansi atau peran admin cloud di lingkungan Pusat Mitra lama dapat mengakses alat migrasi layanan mandiri untuk memilih tanggal dan waktu migrasi yang diinginkan. Setelah dijadwalkan, lead aliansi harus memberi tahu semua pengguna Partner Central yang aktif tentang tanggal dan waktu yang dijadwalkan. Setelah migrasi dimulai, semua pengguna akan diblokir untuk mengakses Partner Central. Oleh karena itu, kami merekomendasikan penjadwalan migrasi selama jam non-bisnis. Migrasi biasanya memakan waktu antara 2 hingga 6 jam, tergantung pada jumlah data yang diperlukan untuk mentransfer. Setelah migrasi berhasil, prospek aliansi akan diberitahukan melalui email dan semua pengguna akan dapat masuk ke pengalaman Pusat Mitra baru dengan kredensial IAM baru mereka.

# Orientasi pengguna selama proses migrasi

## Langkah 1: Tentukan izin untuk pengguna

1. Dari beranda AWS Partner Central, pilih Lihat Petunjuk di widget migrasi.
2. Ikuti step-by-step instruksi yang diuraikan dalam alat.
3. Pilih pengguna Download Partner Central.
4. Buka file yang diunduh dari pengguna yang ada. Berdasarkan penetapan peran Sentral Mitra mereka saat ini, dan atribut seperti Tanggal Login Terakhir, tentukan pengguna mana yang harus bergabung dalam pengalaman Pusat Mitra yang baru.
5. Petakan pengguna ke kebijakan terkelola IAM tertentu berdasarkan penetapan peran mereka saat ini. Lihat [kebijakan AWS terkelola untuk pengguna AWS Partner Central](#) untuk pemetaan dan dokumentasi kebijakan terkelola.

### Note

Pengguna yang hanya memerlukan akses ke Skill Builder untuk konten AWS pelatihan dan sertifikasi tidak akan lagi memerlukan akses ke AWS Partner Central. Untuk informasi selengkapnya, lihat Mengaitkan domain ke akun AWS Partner Central Anda.

## Langkah 2: Bekerja dengan Administrator IAM Anda untuk menentukan opsi orientasi yang sesuai bagi pengguna dengan kebijakan terkelola

Administrator IAM harus menetapkan kebijakan terkelola yang sesuai untuk setiap pengguna sesuai dengan pemetaan di atas. Proses orientasi pengguna ke IAM bergantung pada pengaturan akses AWS akun mitra. Lihat Mengontrol akses untuk pengguna AWS Partner Central untuk informasi selengkapnya.

## Menautkan AWS Partner Central dan akun AWS

AWS baru-baru ini memperbarui [kebijakan biaya AWS Partner Central Network \(APN\)](#). Perubahan tersebut mengharuskan mitra untuk menautkan AWS akun ke akun AWS Partner Central mereka untuk mengonfirmasi keanggotaan Jaringan AWS Mitra (APN) mereka. AWS Akun tertaut menjadi akun utama untuk mengelola keterlibatan dan aktivitas Partner Central, termasuk penagihan biaya

APN, manajemen solusi, dan pelacakan peluang APN Customer Engagement (ACE) menggunakan Partner Central. APIs

Anda harus menautkan ke AWS akun yang memiliki peran IAM dan izin yang diperlukan untuk mengakses Partner Central.

Penautan akun memiliki manfaat lain:

- Anda dapat menggunakan [Koneksi Mitra](#) untuk bekerja pada kesepakatan penjualan bersama dengan mitra lain untuk meningkatkan transaksi lebih cepat dan memperluas jangkauan Anda. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Koneksi mitra](#) di Panduan Penjualan Pusat Mitra AWS.
- Anda dapat menggunakan [AWS Partner Central API](#) untuk mengintegrasikan Partner Central dengan sistem CRM Anda. Integrasi menyinkronkan keterlibatan, peluang, solusi, dan pemberitahuan acara waktu nyata. Untuk informasi lebih lanjut, lihat Integrasi [CRM AWS Mitra dalam Panduan Integrasi](#) CRM AWS Mitra.
- Jika Anda adalah mitra yang memenuhi syarat ACE yang menautkan ke akun penjual AWS Marketplace, AWS Perwakilan Generasi Permintaan melakukan pra-kualifikasi prospek dari AWS Marketplace dan mentransfer peluang AWS asal yang divalidasi kepada Anda.

Topik berikut menjelaskan cara menautkan akun.

- [Prasyarat](#)
- [Menautkan AWS Partner Central dan akun AWS](#)
- [Membatalkan tautan AWS Partner Central dan akun AWS](#)
- [FAQ penautan akun](#)

# Menautkan AWS Partner Central dan akun AWS

AWS baru-baru ini memperbarui [kebijakan biaya AWS Partner Central Network \(APN\)](#). Perubahan tersebut mengharuskan mitra untuk menautkan AWS akun ke akun Pusat AWS Mitra mereka untuk mengonfirmasi keanggotaan Jaringan AWS Mitra (APN) mereka. AWS Akun tertaut menjadi akun utama untuk mengelola keterlibatan dan aktivitas Partner Central, termasuk penagihan biaya APN, manajemen solusi, dan pelacakan peluang APN Customer Engagement (ACE) menggunakan Partner Central. APIs

## Important

Perubahan ini merupakan bagian dari migrasi yang lebih besar untuk menggunakan AWS Identity and Access Management (IAM) untuk mengontrol akses pengguna ke Partner Central. Anda harus menautkan ke AWS akun yang memiliki peran IAM dan izin yang diperlukan untuk mengakses Partner Central.

Penautan akun memiliki manfaat lain:

- Anda dapat menggunakan Koneksi Mitra untuk bekerja pada kesepakatan penjualan bersama dengan mitra lain. Ini dapat meningkatkan transaksi lebih cepat dan memperluas jangkauan Anda. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Koneksi AWS mitra](#) di Panduan Penjualan Pusat Mitra.
- Anda dapat menggunakan [API Pusat AWS Mitra](#) untuk mengintegrasikan Partner Central dengan sistem CRM Anda. Integrasi menyinkronkan keterlibatan, peluang, solusi, dan pemberitahuan acara waktu nyata. Untuk informasi lebih lanjut, lihat Integrasi [CRM AWS Mitra dalam Panduan Integrasi](#) CRM AWS Mitra.
- Jika Anda adalah mitra yang memenuhi syarat ACE yang menautkan ke akun AWS Marketplace penjual, AWS Perwakilan Generasi Permintaan melakukan pra-kualifikasi prospek dari AWS Marketplace dan mentransfer peluang AWS asal yang divalidasi kepada Anda.

Topik berikut menjelaskan cara menautkan akun.

Topik

- [Prasyarat](#)
- [Menautkan AWS Partner Central dan akun AWS](#)
- [Membatalkan tautan AWS Partner Central dan akun AWS](#)

- [FAQ penautan akun](#)

## Prasyarat

Topik berikut mencantumkan prasyarat yang diperlukan untuk menautkan AWS Partner Central dan akun. AWS Kami merekomendasikan mengikuti topik dalam urutan yang tercantum.

### Note

Karena masalah antarmuka pengguna, fitur, dan kinerja, penautan akun tidak mendukung Firefox Extended Support Release (Firefox ESR). Kami merekomendasikan menggunakan versi reguler Firefox atau salah satu browser chrome.

### Topik

- [Peran dan izin pengguna](#)
- [Memilih AWS akun yang tepat](#)
- [Memberikan izin IAM](#)
- [Memahami izin peran](#)
- [Membuat set izin untuk sistem masuk tunggal](#)

## Peran dan izin pengguna

Untuk menautkan AWS akun Anda dengan akun AWS Partner Central, Anda memerlukan orang-orang dalam peran berikut:

### Administrator Identity and Access Management (IAM)

Mengelola izin pengguna melalui IAM. Biasanya bekerja di Keamanan TI, Keamanan Informasi, tim IAM khusus, atau organisasi Tata Kelola dan Kepatuhan. Bertanggung jawab untuk menerapkan kebijakan IAM, mengonfigurasi solusi SSO, menangani tinjauan kepatuhan, dan memelihara struktur kontrol akses berbasis peran.

### Pemimpin Aliansi Pusat Mitra AWS atau Administrator Cloud

Administrator akun utama perusahaan Anda. Orang ini harus memiliki pengembangan bisnis atau peran kepemimpinan bisnis dan kewenangan hukum untuk menerima syarat dan ketentuan

Jaringan AWS Mitra. Pemimpin Aliansi dapat mendelegasikan akun yang menautkan ke pengguna Pusat Mitra dengan peran pengguna Admin Cloud.

## Memilih AWS akun yang tepat

Gunakan informasi dalam tabel berikut untuk membantu memutuskan AWS akun mana yang harus Anda tautkan dengan akun Partner Central Anda.

### Important

Pertimbangkan hal berikut saat memilih AWS akun:

- AWS Partner Central memerlukan AWS akun yang menggunakan kebijakan IAM untuk mengontrol akses.
- AWS Akun tertaut mengelola pembayaran biaya APN, solusi, dan pelacakan peluang APN Customer Engagement (ACE) menggunakan Partner Central. APIs
- AWS Fitur Jaringan Mitra dan APIs tersedia melalui AWS akun yang ditautkan.
- AWS sumber daya seperti peluang ACE, riwayat peluang, dan undangan peluang multi-mitra dibuat di AWS akun tertaut dan tidak dapat ditransfer ke akun lain. AWS
- AWS Akun yang Anda tautkan harus ada dalam paket AWS akun Berbayar. Saat Anda mendaftar AWS akun, pilih paket akun Berbayar. Untuk meningkatkan AWS akun ke paket AWS akun Berbayar, lihat [Memilih paket Tingkat AWS Gratis](#) di Panduan Pengguna AWS Penagihan.
- AWS merekomendasikan untuk menautkan AWS akun yang tidak digunakan untuk tujuan berikut.
  - Akun manajemen, tempat Anda mengelola informasi akun dan metadata untuk semua AWS akun di organisasi Anda.
  - Akun produksi, tempat pengguna dan data berinteraksi dengan aplikasi dan layanan.
  - Akun pengembang atau kotak pasir, tempat pengembang menulis kode.
  - Sebuah akun pribadi di mana individu untuk belajar, bereksperimen, dan bekerja pada proyek-proyek pribadi.
  - Akun AWS Marketplace pembeli, tempat Anda mendapatkan produk. AWS Marketplace

Menjaga akun tertaut terpisah dari keterlibatan Jaringan AWS Mitra Anda memastikan fleksibilitas untuk konfigurasi khusus untuk AWS Partner Central tanpa memengaruhi

lingkungan lain. Melakukannya juga menyederhanakan pelacakan keuangan, pelaporan pajak, dan audit.

AWS Skenario mitra	Contoh	AWS opsi akun	Pertimbangan-pertimbangan
<p>Skenario 1: Anda memiliki AWS akun yang dikelola oleh pihak ketiga dan Anda tidak terdaftar sebagai AWS Marketplace penjual</p>	<p>AWS Mitra yang bekerja sama dengan mitra AWS Distributor</p>	<p>Opsi 1: Buat AWS akun dan tautkan ke sana.</p> <p>Opsi 2: Tautan ke AWS akun yang ada</p>	<p>Opsi 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apakah dapat diterima untuk menagih biaya APN ke akun ini? Akun AWS Manajemen dapat membayar biaya jika akun tersebut berada di AWS Organisasi.</li> <li>• Apakah ini tempat Anda ingin mengakses fitur Jaringan AWS Mitra dan APIs?</li> </ul> <p>Opsi 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pertimbangan yang sama dengan Opsi 1</li> <li>• Apakah ini akun AWS Manajemen, Produksi, Pengembang, atau pribadi?</li> <li>• Dapatkah Anda mengizinkan</li> </ul>

AWS Skenario mitra	Contoh	AWS opsi akun	Pertimbangan-pertimbangan
			<p>personel eksternal untuk mengakses akun yang mengelola keterlibatan AWS Partner Central?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apakah akun ini sesuai untuk mengelola akses pengguna Partner Central?</li> </ul>
Skenario 2: Anda memiliki AWS akun dan tidak terdaftar sebagai AWS Marketplace penjual	AWS Mitra yang tidak bertransaksi melalui AWS Marketplace atau mitra di negara yang tidak AWS Marketplace tersedia	Sama seperti skenario 1	Sama seperti skenario 1

AWS Skenario mitra	Contoh	AWS opsi akun	Pertimbangan-pertimbangan
<p>Skenario 3: Anda memiliki AWS akun dan terdaftar sebagai AWS Marketplace penjual dengan satu akun penjual Marketplace</p>	<p>AWS Mitra yang memiliki daftar produk terkonsolidasi di satu negara atau beroperasi secara global</p>	<p>Opsi 1: Buat dan tautkan ke AWS akun baru</p> <p>Opsi 2: Tautan ke AWS akun yang ada</p> <p>Opsi 3: Tautan ke akun AWS Marketplace penjual</p>	<p>Opsi 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apakah Anda memerlukan akses ke AWS Marketplace fitur yang memerlukan akun penjual Marketplace tertaut?</li> <li>• Apakah Anda berencana untuk bergabung dengan AWS ISV Accelerate Program? Lihat <a href="#">persyaratan program</a>.</li> <li>• Apakah Anda perlu berbagi sumber daya AWS Partner Central dan Marketplace seperti peluang, penawaran, solusi, dan daftar produk?</li> <li>• Apakah lebih baik menunjuk akun AWS Marketplace penjual dengan daftar produk atau transaksi terbanyak sebagai akun penjual Marketplace utama?</li> </ul>

AWS Skenario mitra	Contoh	AWS opsi akun	Pertimbangan-pertimbangan
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apakah dapat diterima untuk menagih biaya APN ke akun ini?</li> </ul> <p>Opsi 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pertimbangan yang sama dengan Opsi 1</li> <li>• Apakah ini akun AWS Manajemen, Produksi, Pengembang, atau pribadi?</li> <li>• Apakah akun ini sesuai untuk mengelola akses pengguna Partner Central?</li> </ul> <p>Opsi 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pertimbangan yang sama seperti Opsi 1 dan 2</li> <li>• Apakah Anda berencana untuk membuat akun AWS Marketplace penjual tambahan? Jika demikian, apakah dapat</li> </ul>

AWS Skenario mitra	Contoh	AWS opsi akun	Pertimbangan-pertimbangan
			diterima untuk menetapkan akun penjual Marketplace saat ini sebagai akun penjual Marketplace utama?
Skenario 4: Anda memiliki AWS akun dan terdaftar sebagai AWS Marketplace penjual dengan beberapa akun penjual	AWS Mitra yang memiliki beberapa daftar produk di bawah lini bisnis yang berbeda atau harus memenuhi persyaratan peraturan dan kepatuhan	Sama seperti Skenario 3	Sama seperti Skenario 3

## Memberikan izin IAM

Kebijakan IAM yang tercantum dalam bagian ini memberikan akses terbatas kepada pengguna AWS Partner Central ke akun tertaut AWS. Tingkat akses tergantung pada peran IAM yang ditetapkan untuk pengguna. Untuk informasi lebih lanjut tentang tingkat izin, lihat [Memahami izin peran](#) nanti dalam topik ini.

Untuk membuat kebijakan, Anda harus menjadi administrator TI yang bertanggung jawab atas suatu AWS lingkungan. Setelah selesai, Anda harus menetapkan kebijakan ke pengguna atau peran IAM.

Langkah-langkah di bagian ini menjelaskan cara menggunakan konsol IAM untuk membuat kebijakan.

**Note**

Jika Anda adalah pemimpin aliansi atau admin cloud, dan Anda sudah memiliki pengguna atau peran IAM dengan izin AWS administrator, lewati ke. [the section called “Menautkan akun”](#)

Untuk membuat kebijakan

1. Masuklah ke [konsol IAM](#).
2. Di bagian Manajemen akses, pilih Kebijakan.
3. Pilih Buat kebijakan, pilih JSON, dan tambahkan kebijakan berikut:

JSON

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

```

```

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

```

```

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

```

4. Pilih Berikutnya.
5. Di bawah Rincian kebijakan, di kotak Nama kebijakan, masukkan nama untuk kebijakan dan deskripsi opsional.
6. Tinjau izin kebijakan, tambahkan tag sesuai kebutuhan, lalu pilih Buat kebijakan.
7. Lampirkan pengguna atau peran IAM Anda ke kebijakan. Untuk informasi tentang melampirkan, lihat [Menambahkan izin identitas IAM \(konsol\)](#) di Panduan Pengguna IAM.

## Memahami izin peran

Setelah administrator TI menyelesaikan langkah-langkah di bagian sebelumnya, lead aliansi dan lainnya di AWS Partner Central dapat menetapkan kebijakan keamanan dan memetakan peran pengguna. Tabel berikut mencantumkan dan menjelaskan peran standar yang dibuat selama penautan akun, dan tugas yang tersedia untuk setiap peran.

Peran IAM standar	AWS Kebijakan terkelola Partner Central yang digunakan	Bisa lakukan	Tidak bisa
Admin awan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation</a></li> <li>• <a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess:</a></li> <li>• <a href="#">AWSMarketplaceSellerFullAccess:</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memetakan dan menetapkan peran IAM ke pengguna AWS Partner Central.</li> <li>• Selesaikan tugas yang sama dengan tim aliansi dan ACE.</li> </ul>	
Tim aliansi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">AWSPartnerCentralFullAccess</a></li> <li>• <a href="#">AWSMarketplaceSellerFullAccess</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Akses penuh ke semua operasi penjual di AWS Marketplace, termasuk Portal AWS Marketplace Manajemen. Anda juga dapat mengelola Amazon EC2 AMI yang digunakan dalam produk berbasis AMI.</li> <li>• Tautkan peluang keterlibatan AWS pelanggan dengan penawaran pribadi AWS Marketplace.</li> <li>• Kaitkan solusi APN dengan daftar</li> </ul>	Memetakan atau menetapkan peran IAM ke pengguna AWS Partner Central. Hanya lead aliansi dan admin cloud yang memetakan atau menetapkan peran.

Peran IAM standar	AWS Kebijakan terkelola Partner Central yang digunakan	Bisa lakukan	Tidak bisa
		AWS Marketplace produk. • Akses dasbor Analisis Mitra.	
Tim ACE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">AWSMarketplaceSellerOfferManagement</a></li> <li>• <a href="#">AWSPartnerCentralOpportunityManagement</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buat penawaran pribadi AWS Marketplace.</li> <li>• Tautkan peluang keterlibatan AWS pelanggan dengan penawaran pribadi AWS Marketplace.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memetakan atau menetapkan peran IAM ke pengguna AWS Partner Central. Hanya lead aliansi dan admin cloud yang dapat memetakan atau menetapkan peran.</li> <li>• Gunakan semua AWS Marketplace alat dan fitur.</li> <li>• Gunakan dasbor Partners Analytics.</li> </ul>

## Membuat set izin untuk sistem masuk tunggal

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara menggunakan Pusat Identitas IAM untuk membuat set izin yang memungkinkan proses masuk tunggal untuk mengakses AWS Partner Central.


Untuk informasi selengkapnya tentang set izin, lihat [Membuat set izin](#) di Panduan Pengguna Pusat AWS Identitas IAM.

1. Masuk ke [konsol Pusat Identitas IAM](#).
2. Di bawah Izin multi-akun, pilih Set izin.
3. Pilih Buat set izin.

4. Pada halaman Pilih jenis set izin, di bawah Jenis set izin, pilih Set izin khusus, lalu pilih Berikutnya.
5. Lakukan hal-hal berikut:
  - A. Pada halaman Tentukan kebijakan dan batas izin, pilih jenis kebijakan IAM yang ingin Anda terapkan pada kumpulan izin.

Secara default, Anda dapat menambahkan kombinasi hingga 10 kebijakan AWS terkelola dan kebijakan terkelola pelanggan ke set izin Anda. IAM menetapkan kuota ini. Untuk menaikkannya, minta peningkatan kuota IAM Kebijakan terkelola yang dilampirkan ke peran IAM di konsol Service Quotas di setiap AWS akun tempat Anda ingin menetapkan set izin.

- B. Perluas kebijakan Inline untuk menambahkan teks kebijakan berformat JSON kustom. Kebijakan sebaris tidak sesuai dengan sumber daya IAM yang ada. Untuk membuat kebijakan inline, masukkan bahasa kebijakan kustom dalam formulir yang disediakan. Pusat Identitas IAM menambahkan kebijakan ke sumber daya IAM yang dibuatnya di akun anggota Anda. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Kebijakan sebaris](#).
    - C. Salin dan tempel kebijakan JSON dari [Pusat AWS Mitra dan prasyarat AWS Penautan Akun](#)
6. Pada halaman Tentukan detail set izin, lakukan hal berikut:
  - A. Di bawah nama set Izin, ketik nama untuk mengidentifikasi izin ini yang ditetapkan di Pusat Identitas IAM. Nama yang Anda tentukan untuk set izin ini muncul di portal AWS akses sebagai peran yang tersedia. Pengguna masuk ke portal AWS akses, pilih AWS akun, lalu pilih peran.
  - B. (Opsional) Anda juga dapat mengetik deskripsi. Deskripsi hanya muncul di konsol Pusat Identitas IAM, bukan portal AWS akses.
  - C. (Opsional) Tentukan nilai untuk Durasi sesi. Nilai ini menentukan lamanya waktu pengguna dapat login sebelum konsol mencatatnya keluar dari sesi mereka. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Menetapkan durasi sesi untuk AWS akun](#).
  - D. (Opsional) Tentukan nilai untuk status Relay. Nilai ini digunakan dalam proses federasi untuk mengarahkan pengguna ke dalam akun. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Mengatur status relai untuk akses cepat ke Konsol AWS Manajemen](#).

 Note

Anda harus menggunakan URL AWS Management Console untuk status relay.  
Misalnya: `https://console.aws.amazon.com/ec2/`

E. Perluas Tag (opsional), pilih Tambahkan tag, lalu tentukan nilai untuk Kunci dan Nilai (opsional).

Untuk informasi tentang tag, lihat [Menandai sumber daya Pusat AWS Identitas IAM](#).

F. Pilih Berikutnya.

7. Pada halaman Tinjau dan buat, tinjau pilihan yang Anda buat, lalu pilih Buat.

Secara default, saat Anda membuat set izin, set izin tidak disediakan (digunakan di AWS akun apa pun). Untuk memberikan izin yang ditetapkan dalam AWS akun, Anda harus menetapkan akses Pusat Identitas IAM ke pengguna dan grup di akun, lalu menerapkan izin yang disetel ke pengguna dan grup tersebut. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Menetapkan akses pengguna ke AWS akun](#) di Panduan Pengguna Pusat AWS Identitas IAM.

## Menautkan AWS Partner Central dan akun AWS

Langkah-langkah berikut menjelaskan cara menggunakan AWS Partner Central untuk menautkan akun Anda. Anda harus menjadi pemimpin aliansi atau admin cloud untuk menyelesaikan langkah-langkah ini. Selain itu, kebijakan izin IAM yang tercantum sebelumnya dalam panduan ini mengontrol tugas penautan dan pemetaan peran yang dapat Anda dan pengguna AWS Partner Central lainnya. Untuk informasi lebih lanjut tentang tugas-tugas tersebut, lihat [Memberikan izin IAM](#).

Untuk informasi selengkapnya tentang penautan akun, lihat [Panduan Pengguna Menautkan Akun di Pusat Mitra](#).

### Note

- AWS Partner Central menggunakan istilah AWS Marketplace Penautan Akun, tetapi semua mitra dapat menautkan akun, termasuk mitra tanpa AWS Marketplace akun.
- Mitra di Amazon Web Services India Private Limited (AWS India) dapat menautkan tanpa mendaftarkan nama bisnis.

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#) sebagai pemimpin aliansi atau admin cloud.

**Note**

Jika organisasi Anda menggunakan sistem masuk tunggal (SSO), gunakan kredensial tersebut untuk masuk ke AWS akun Anda terlebih dahulu, lalu masuk ke AWS Partner Central.

2. Di AWS Marketplace bagian halaman beranda AWS Partner Central, pilih Akun Tautkan.
3. Pada halaman Penautan AWS Marketplace akun, pilih Tautkan Akun.
4. Pada halaman login AWS akun, pilih pengguna IAM.
5. Masukkan ID AWS akun dan masuk.

**Note**

- Jika Anda memerlukan informasi akun, hubungi administrator yang menyelesaikan prasyarat yang tercantum di atas.
- Pengguna SSO secara otomatis melompat ke langkah berikutnya.

6. Navigasi melalui pengalaman menautkan layanan mandiri:
  - A. Tinjau ID AWS akun dan nama resmi profil AWS Marketplace penjual terkait dan pilih Berikutnya.

**Note**

Jika AWS akun Anda tidak terdaftar sebagai penjual, berikan nama bisnis resmi Anda untuk didaftarkan AWS Marketplace.

Mitra di Amazon Web Services India Private Limited (AWS India) dapat menautkan tanpa mendaftarkan nama bisnis. Lanjutkan dengan memilih Berikutnya.

- B. Tinjau peran IAM dan kebijakan terkelola yang dilampirkan padanya, lalu pilih Berikutnya.
- C. (Opsional) Untuk memetakan peran IAM secara massal ke pengguna mitra dengan tim Alliance dan peran mitra ACE, pilih kotak centang di bawah setiap bagian peran.

Pengguna mitra tidak dapat mengakses AWS Marketplace fitur, seperti menautkan penawaran pribadi ke peluang ACE, tanpa peran IAM yang dipetakan ke akun pengguna mitra

mereka. Jika Anda memilih untuk tidak menetapkan secara massal, Anda harus memetakan peran IAM secara manual ke pengguna mitra setelah menautkan akun.

D. Tinjau informasi, lalu pilih Kirim.

Anda diarahkan ke AWS Partner Central dengan akun Anda berhasil ditautkan dan peran IAM default yang dibuat di akun Anda.

7. (Opsional) Untuk menggunakan kebijakan khusus yang memungkinkan akses ke AWS Marketplace fitur dalam AWS Partner Central, lihat topik berikutnya, [Menggunakan kebijakan khusus untuk memetakan pengguna](#).

## Menggunakan kebijakan khusus untuk memetakan pengguna

Topik di bagian ini menjelaskan cara memetakan pengguna AWS Partner Central ke peran AWS IAM. Pemetaan memungkinkan akses masuk tunggal untuk pengguna di AWS Partner Central dan AWS. ditambah fitur lain seperti penautan produk dan penawaran.

Topik

- [Prasyarat pemetaan peran](#)
- [Menghubungkan peluang ACE dengan penawaran AWS Marketplace pribadi](#)

### Prasyarat pemetaan peran

Sebelum pemetaan, Anda harus menyelesaikan prasyarat berikut:

- Buat peran IAM di akun AWS. Untuk pembentukan ion lainnya, lihat [Membuat peran menggunakan kebijakan kepercayaan khusus](#) di Panduan AWS Identity and Access Management Pengguna.
- Untuk mengizinkan AWS Partner Central memetakan peran AWS IAM, tambahkan kebijakan kepercayaan khusus berikut ke peran.

JSON

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

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

- Untuk pengguna AWS Partner Central dengan peran pengguna ACE, berikan izin untuk melakukan `ListEntities` dan `SearchAgreements` tindakan. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Mengontrol akses ke AWS Marketplace Management Portal](#) di Panduan AWS Marketplace Penjual.
- [Tautkan akun AWS Partner Central Anda ke AWS Marketplace akun.](#)

Untuk memetakan peran IAM ke pengguna AWS Partner Central, Anda harus membuat peran IAM dengan izin yang ingin Anda berikan kepada pengguna Anda. Untuk pengguna admin cloud, Anda hanya dapat memetakan peran IAM admin cloud yang dibuat di akun Anda selama proses penautan akun.

Anda dapat membuat satu atau beberapa peran IAM untuk diasosiasikan dengan pengguna AWS Partner Central Anda. Nama peran harus dimulai dengan **PartnerCentralRoleFor**. Anda tidak dapat memilih peran kecuali nama dimulai dengan teks itu.

Anda dapat melampirkan kebijakan khusus atau terkelola ke peran IAM. Anda dapat melampirkan kebijakan AWS Marketplace terkelola seperti `AWSMarketplaceSellerFullAccess` ke peran IAM dan memberikan akses ke pengguna AWS Partner Central Anda. Untuk informasi selengkapnya tentang membuat peran, lihat [Membuat peran IAM \(konsol\)](#) di Panduan Pengguna IAM.

## Menghubungkan peluang ACE dengan penawaran AWS Marketplace pribadi

Untuk memungkinkan pengguna ACE melampirkan penawaran AWS Marketplace pribadi ke peluang ACE, petakan mereka ke peran AWS IAM di AWS Partner Central.

## Prasyarat

Selesaikan hal berikut sebelum memetakan pengguna ke peran AWS Marketplace IAM:

- Saat Anda menautkan AWS Marketplace akun ke AWS Partner Central, berikan `AWSMarketplaceSellerFullAccess` atau, minimal, `ListEntities/SearchAgreements` ke peran IAM yang ditetapkan untuk pengguna ACE. Ini diperlukan untuk memungkinkan pengguna ACE melampirkan penawaran AWS Marketplace pribadi ke peluang ACE.
- (Opsional) Untuk memberikan izin minimal, tambahkan kebijakan yang dikelola pelanggan ke AWS akun Anda dan ke peran IAM yang Anda buat untuk manajer dan pengguna ACE. Lihat kebijakan berikut sebagai contoh:

JSON

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



## Memetakan pengguna ke peran AWS IAM

Gunakan prosedur di bagian ini untuk memetakan dan menghapus peta pengguna AWS Partner Central ke peran AWS IAM.

Untuk memetakan pengguna AWS Partner Central ke peran AWS IAM

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#) sebagai pengguna dengan pemimpin aliansi atau peran admin cloud.
2. Di bagian Penautan akun di beranda AWS Partner Central, pilih Kelola akun tertaut.
3. Di bagian pengguna admin non-Cloud pada halaman Penautan Akun, pilih pengguna.
4. Pilih Peta ke peran IAM.
5. Pilih peran IAM dari daftar dropdown.
6. Pilih peran Peta.

Untuk memetakan ummap pengguna AWS Partner Central dari peran AWS IAM.

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#) sebagai pengguna dengan pemimpin aliansi atau peran admin cloud.
2. Di bagian Penautan akun di beranda AWS Partner Central, pilih Kelola akun tertaut.
3. Di bagian pengguna admin non-Cloud pada halaman Penautan Akun, pilih pengguna yang ingin Anda hapus petanya.
4. Pilih peran Unmap.

## Membatalkan tautan AWS Partner Central dan akun AWS

Saat Anda menautkan AWS Partner Central ke AWS akun, AWS sumber daya, seperti peluang APN Customer Engagement (ACE), dibuat di AWS akun tertaut. Jika Anda memutuskan tautan ke AWS akun itu dan kemudian menautkan ke AWS akun lain, Anda kehilangan akses ke AWS sumber daya di akun asli.

Daftar berikut menjelaskan apa yang terjadi pada AWS sumber daya Anda ketika Anda memutuskan tautan dari akun asli dan menautkan ke akun lain. Pertimbangkan dampaknya pada bisnis Anda sebelum Anda mengajukan permintaan pembatalan tautan.

Pengguna AWS Partner Central kehilangan kemampuan untuk melakukan tugas yang tercantum di dalamnya [Memahami izin peran](#). Anda harus menetapkan kembali izin IAM yang berlaku setelah menautkan akun baru. AWS

Misalnya, pengguna ACE tidak dapat menautkan peluang ACE dengan penawaran pribadi hingga izin IAM di AWS akun baru telah ditetapkan kembali.

Anda kehilangan akses ke undangan peluang multi-mitra yang tertunda, dan mitra harus mengundang Anda kembali kepada mereka.

Misalnya, katakanlah AnyCompany memiliki lima undangan unik dari AWS mitra untuk berkolaborasi dalam peluang multi-mitra. Jika AnyCompany memutuskan tautan dari AWS akun asli dan menautkan ke akun lain tanpa menerima undangan, kelima mitra harus mengundang kembali untuk berkolaborasi AnyCompany dalam transaksi multi-mitra.

Anda kehilangan akses ke peluang multi-mitra bersama, dan mitra harus membagikannya kembali bahkan jika Anda adalah pemilik peluang ACE utama.

Misalnya, katakanlah AnyCompany menggunakan Koneksi Mitra untuk berbagi peluang ACE dengan Example Corp. Jika AnyCompany memutuskan tautan dari akun asli dan menautkan ke akun yang berbeda, peluang ACE masih ada, tetapi tidak AnyCompany dapat mengaksesnya, bahkan sebagai pemilik utama, hingga Example Corp membagikan kesempatan itu lagi.

APIs Berhenti mengirim pembaruan ke peluang ACE. Untuk alasan ini, AWS merekomendasikan untuk menyelesaikan keterlibatan penjualan Anda sebelum memutuskan tautan.

Misalnya, katakanlah AnyCompany menggunakan Partner Central APIs untuk mengintegrasikan sistem CRM mereka dengan AWS Partner Central, dan AnyCompany menggunakan sistem CRM mereka untuk mengelola peluang ACE tersebut. Jika AnyCompany memutuskan tautan dari akun asli dan tautan ke akun lain, AWS pembaruan apa pun pada peluang ACE oleh tidak akan disinkronkan dan mitra tidak akan diberi tahu tentang pembaruan tersebut.

Anda tidak dapat mengakses atau mengedit penawaran pribadi tertaut yang terkait dengan peluang ACE.

Misalnya, katakanlah AnyCompany terkait AWS Partner Central dengan akun penjual AWS Marketplace, lalu kaitkan peluang ACE dengan penawaran pribadi. Jika AnyCompany memutuskan tautan dari akun asli dan tautan ke akun lain, tidak AnyCompany dapat mengakses peluang ACE yang ditautkan dan penawaran pribadi. Selain itu, penawaran pribadi yang ditautkan tidak dapat dikaitkan dengan peluang ACE dari AWS akun yang baru ditautkan.

Sistem secara otomatis menolak peluang AWS Originated (AO) sambil menunggu penerimaan. AWS Tim penjualan melihat AO ditolak dan membagikannya lagi dengan mitra.

Misalnya, jika memutuskan AnyCompany tautan dari akun asli dan terhubung ke akun lain, tidak AnyCompany dapat menerima atau menolak AO yang tertunda, yang akan kedaluwarsa secara otomatis dalam lima hari. Tim AWS Penjualan melihat AO yang ditolak dan harus membagikannya lagi.

Jika Anda memutuskan untuk menautkan ke AWS akun lain, AWS rekomendasikan:

- Menerima atau menolak peluang AWS asal yang tertunda.
- Menerima atau menolak undangan peluang multi-mitra yang tertunda.
- Untuk peluang ACE yang terhubung ke atau memutuskan sambungan dari penawaran pribadi sesuai kebutuhan.
- Menyelesaikan keterlibatan penjualan sebelum memutuskan tautan jika memungkinkan.

#### Note

Tidak ada dampak jika Anda menautkan kembali ke AWS akun asli.

Untuk meminta pemutusan tautan

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#) sebagai pemimpin aliansi atau administrator cloud.
2. Di bawah Penautan akun, pilih Kelola akun tertaut.
3. Pilih Putuskan tautan akun.
4. Tinjau pesan peringatan dan pilih alasan untuk memutuskan tautan akun Anda.
5. Masuk **confirm** dan pilih Buka kasus dukungan.
6. Pada spanduk konfirmasi, pilih Lihat detail kasus untuk melacak kemajuan permintaan Anda.

## FAQ penautan akun

Topik berikut menjawab pertanyaan umum tentang menautkan akun AWS Partner Central dengan AWS akun lain.

## Siapa yang dapat menautkan AWS Partner Central dan AWS akun?

[Alliance Leads dan Cloud Admin dapat menautkan akun, tetapi hanya setelah administrator IAM menyelesaikan prasyarat.](#)

Alliance Leads dapat mendelegasikan penautan dengan menetapkan peran Cloud Admin ke pengguna yang sudah ada. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Mengelola peran dan tugas pengguna](#) nanti di panduan ini.

## Apakah ada upaya teknis yang diperlukan, dan apa yang harus saya rencanakan?

Identifikasi administrator IAM dengan akses konsol ke AWS akun target Anda. Administrator IAM harus menyelesaikan [prasyarat sebelum](#) Anda memulai penautan.

## Siapa administrator IAM saya?

Administrator IAM biasanya bekerja dalam keamanan TI, keamanan informasi, atau tim IAM khusus. Mereka menerapkan kebijakan, mengonfigurasi SSO, menangani tinjauan kepatuhan, dan memelihara kontrol akses.

## Mengapa kita perlu memiliki akun Berbayar untuk menautkan AWS Partner Central dan AWS akun?

Mulai 15 November 2025, Anda harus memiliki paket akun Berbayar untuk memperbarui keanggotaan APN Anda. Pada tanggal tersebut, AWS mulai memproses tagihan biaya APN hanya untuk akun Partner Central dengan AWS akun tertaut pada saat perpanjangan. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Perubahan Persyaratan Biaya APN untuk tahun 2025](#). Penjual Marketplace juga membutuhkan akun berbayar untuk penggunaan layanan.

## Dapatkah saya memutuskan tautan dan menautkan kembali akun baru, jika saya tidak ingin menggunakan akun tertaut yang sudah ada sebagai akun utama saya?

Anda dapat memutuskan tautan AWS akun, tetapi hal itu menimbulkan masalah persistensi data dan memerlukan upaya rekonsiliasi manual. Untuk informasi selengkapnya tentang membatalkan tautan AWS akun, lihat [Membatalkan tautan AWS Partner Central dan akun AWS](#) sebelumnya dalam panduan ini.

Saya tidak memiliki AWS akun yang dapat saya gunakan untuk keterlibatan APN. Bagaimana cara membuatnya?

Berkoordinasi dengan administrator IAM Anda untuk mengidentifikasi tim yang bertanggung jawab atas persetujuan dan penyediaan akun. Untuk petunjuk tentang pengaturan AWS akun, lihat [Buat AWS akun](#) di Panduan Referensi Manajemen AWS Akun. Pastikan untuk memilih [paket akun Berbayar](#).

Bagaimana cara menyediakan AWS akun baru?

Administrator IAM Anda harus mengetahui tim yang bertanggung jawab atas persetujuan dan penyediaan akun. Untuk informasi tentang pengaturan AWS akun baru, lihat [Buat AWS akun](#) di Panduan Referensi Manajemen AWS Akun. Selama proses itu, pastikan untuk memilih paket akun Berbayar. Untuk informasi selengkapnya tentang paket akun, lihat [Memilih paket Tingkat AWS Gratis](#) di Panduan Pengguna AWS Penagihan.

Kebijakan IAM mana yang harus saya gunakan?

Anda menggunakan kebijakan AWS terkelola untuk prasyarat penautan akun. Secara default, penautan akun menggunakan kebijakan AWS terkelola untuk menetapkan peran IAM selama penautan akun. Namun, admin TI dapat menggunakan AWS Marketplace kebijakan khusus untuk menetapkan peran IAM kepada pengguna AWS Partner Central seperti tim ACE. Peran tersebut memungkinkan pengguna untuk menautkan peluang ACE dengan penawaran AWS Marketplace pribadi. Untuk informasi lebih lanjut, lihat [Menggunakan kebijakan khusus untuk memetakan pengguna](#) nanti di panduan ini.

Tautan dalam daftar berikut membawa Anda ke Referensi Kebijakan AWS Terkelola.

AWS kebijakan terkelola

- [AWSPartnerCentralFullAccess](#):— Menyediakan akses penuh ke AWS Partner Central; fitur dan AWS layanan terkait.
- [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#): Menyediakan akses yang diperlukan untuk kegiatan manajemen peluang.
- [AWSMarketplaceSellerOfferManagement](#):— Memungkinkan akses penjual ke aktivitas manajemen penawaran dan perjanjian.

Untuk informasi selengkapnya tentang kebijakan terkelola AWS Partner Central, lihat [AWS kebijakan terkelola untuk pengguna AWS Partner Central](#) nanti dalam panduan ini.

Untuk informasi selengkapnya tentang kebijakan AWS Marketplace [AWS dikelola](#), [lihat kebijakan dikelola untuk AWS Marketplace](#)[AWS Marketplace penjual](#) di Panduan Penjual.

### AWS Marketplace Kebijakan kustom

- `aws-marketplace:ListEntities` dan `aws-marketplace:SearchAgreements` — Memungkinkan pengguna untuk menautkan peluang ACE dan penawaran AWS Marketplace pribadi.
- `aws-marketplace:GetSellerDashboard`:— Memberikan akses ke dasbor AWS Partner Central & Marketplace.

Untuk informasi selengkapnya tentang AWS Marketplace kebijakan kustom, lihat [Kebijakan dan izin untuk AWS Marketplace penjual](#) di Panduan AWS Marketplace Penjual.

### Mengapa saya tidak dapat menyelesaikan penautan akun? Saya memiliki hak istimewa aliansi

Anda harus memiliki pemimpin aliansi atau peran admin cloud, bukan hak istimewa.

### Bagaimana cara saya memutuskan tautan akun?

Ikuti langkah-langkah [Membatalkan tautan AWS Partner Central dan akun AWS](#) sebelumnya dalam panduan ini.

### Apa yang terjadi pada peluang ACE yang ditautkan+MPPO jika saya memutuskan tautan akun?

Jika Anda memutuskan tautan dan menautkan kembali ke AWS Marketplace penjual atau AWS akun lain, objek yang ditautkan akan hilang. Jika mitra menautkan ulang ke AWS Marketplace penjual atau AWS akun yang sama, objek yang ditautkan tetap ada.

### Bagaimana cara mengelola akses pengguna mitra ke akun tertaut?

Prospek Alliance menggunakan AWS Partner Central User Management untuk menetapkan peran IAM kepada pengguna AWS Partner Central dan memberi mereka akses ke akun tertaut. Mereka juga dapat menghapus peran yang dipetakan untuk menghapus akses akun yang ditautkan.

Selain itu, setiap peran IAM standar yang dibuat selama penautan akun dilengkapi dengan izin terbatas. Untuk informasi lebih lanjut tentang mereka, lihat [Memahami izin peran](#) sebelumnya dalam panduan ini.

## Memilih PartnerCentralAceRole kotak centang yang dibuat 3 peran. Kenapa?

Anda menggunakan opsi itu untuk menetapkan peran IAM secara massal ke tim Alliance, Cloud Admin, dan ACE. Proses menghubungkan menciptakan peran. Mitra dapat menggunakan konsol IAM untuk menghapus peran yang tidak diinginkan.

Untuk informasi selengkapnya, lihat [Panduan Pengguna Penautan Akun yang Diperbarui](#) di AWS Partner Central.

## Mengapa kami tidak dapat mendaftarkan nama bisnis resmi kami selama penautan akun?

Pastikan Anda mengirimkan nama akun yang akurat. AWS ID yang Anda pilih mungkin sudah digunakan, dan tidak dapat dibagikan oleh banyak pihak, terutama jika perusahaan Anda bergabung. Untuk panduan tentang apa yang harus dilakukan selama merger, lihat:

- [AWS Kebijakan M&A Mitra dan FAQs](#)
- [Bagaimana cara menggabungkan akun AWS Partner Central?](#)

## Mengapa saya mendapatkan kesalahan “Pemetaan Peran IAM Hilang”, “Izin Hilang”, “Akses ditolak”, dan “Peran IAM AWS Marketplace Anda tidak memiliki izin yang diperlukan”?

Pesan muncul karena alasan berikut:

- Pengguna AWS Partner Central tidak dipetakan ke peran IAM. Minta pemimpin aliansi atau admin cloud untuk memetakan peran yang sesuai kepada pengguna. Untuk informasi selengkapnya, lihat [panduan AWS Partner Central & penautan AWS akun](#).
- Pengguna AWS Partner Central dengan peran IAM yang dipetakan perlu memperbarui kebijakan yang ada. Untuk informasi lebih lanjut tentang prasyarat terbaru, lihat [Prasyarat](#) sebelumnya dalam panduan ini.

## Dapatkah saya mengaitkan penawaran AWS Marketplace pribadi dan penawaran pribadi Mitra Saluran dengan peluang ACE?

Ya, tetapi Anda harus menautkan akun terlebih dahulu. Anda menggunakan AWS Partner Central untuk mengaitkan penawaran AWS Marketplace pribadi dengan peluang ACE. Anda menggunakan

Koneksi Mitra untuk mengaitkan penawaran pribadi Mitra Saluran dengan peluang ACE. Kedua metode tersebut memerlukan penautan akun sebelum Anda dapat menggunakannya. Untuk informasi selengkapnya, lihat [Koneksi Mitra](#) di Panduan Penjualan Pusat Mitra AWS.

# Mendapatkan Dukungan

## Ajukan pertanyaan ke Amazon Q

Amazon Q (Q) adalah asisten bertenaga AI yang menyediakan dukungan real-time yang dipersonalisasi melalui bahasa alami untuk mencari di seluruh sumber pengetahuan Partner Central dan Marketplace serta mengembalikan ringkasan dan rekomendasi singkat. Support tersedia dengan memilih logo Q dan meluncurkan jendela obrolan di konsol, memilih Ask Amazon Q di bilah pencarian atas, atau Diagnosa dengan Q ketika kesalahan dikembalikan pada widget, fitur, dan halaman di seluruh konsol.

Jika Amazon Q tidak merespons dengan informasi yang Anda butuhkan, Anda dapat membuat kasus dengan dukungan dengan memilih [Dukungan Pusat Mitra](#) dari menu navigasi kiri.

## Support

Di AWS Partner Central, di panel navigasi sisi kiri Anda akan melihat tiga opsi untuk mendapatkan dukungan: Dukungan [Partner Central](#), [dukungan Marketplace](#), dan [dukungan pengembalian dana Marketplace](#). Jika Anda tidak dapat masuk ke akun Anda, Anda dapat mengajukan tiket ke tim Dukungan APN [di sini](#).

Untuk dukungan untuk setiap pertanyaan terkait Jaringan AWS Mitra, pilih [dukungan Pusat Mitra](#). Ini akan diarahkan kembali ke pengalaman Partner Central yang lama, di mana pengguna dapat mengirimkan tiket langsung ke tim Support APN. Lihat detail di bawah ini.

[Untuk dukungan pada daftar AWS Marketplace dan kueri terkait Marketplace lainnya, pilih dukungan Marketplace](#). Ini akan diarahkan kembali ke halaman Portal Manajemen AWS Marketplace di mana pengguna dapat mengirimkan tiket langsung ke tim dukungan Marketplace.

Untuk dukungan khusus tentang pengembalian dana yang terkait dengan daftar AWS Marketplace, pilih [dukungan pengembalian dana Marketplace](#).

### Note

AWS Konsol menyertakan opsi dukungan di sudut kanan atas navigasi global. Namun, ini mengarahkan pengguna ke saluran AWS Support umum. Untuk respons tercepat terhadap pertanyaan APN, Partner Central, atau Marketplace, saluran dukungan ini tidak disarankan.

## Dukungan Partner Central

AWS Partner Support adalah fitur manajemen kasus bagi mitra untuk terlibat dengan APN Support. Di halaman Dukungan Mitra, Anda dapat membuka kasus baru, meninjau kasus terbuka dan sebelumnya, dan membaca artikel yang terkait dengan masalah umum, pertanyaan, dan masalah yang diajukan oleh pengguna lain. Anda dapat melacak korespondensi pada kasus terbuka, merespons langsung dari AWS Partner Central, dan mengunggah file untuk membantu Anda mengkomunikasikan masalah Anda dengan dukungan AWS Partner.

AWS Partner Support memberi Anda kemampuan untuk memasukkan detail tentang masalah Anda sehingga tim dukungan dapat membantu Anda lebih efisien.

- Jenis Kasus - Pilih jenis kasus dukungan yang ingin Anda buka. Ini membantu mengarahkan permintaan Anda ke tim yang tepat.
- Jenis Pertanyaan - Pilih opsi yang paling sesuai dengan jenis pertanyaan yang ingin Anda tanyakan kepada tim dukungan.
- Dapatkan Spesifik — Pilih jenis pertanyaan yang lebih spesifik.
- Subjek - Masukkan subjek deskriptif untuk tiket dukungan Anda.
- Deskripsi — Jelaskan masalah Anda secara rinci.
- Lampiran — Tambahkan lampiran apa pun untuk membantu menjelaskan masalah Anda.

Jika Anda terkunci dari AWS Partner Central, Anda bisa mendapatkan dukungan dengan melakukan hal berikut:

1. Arahkan ke [halaman kontak Tim AWSAWS Mitra](#) di Pangkalan Pengetahuan Jaringan Mitra.
2. Lengkapi formulir kontak dan pilih Kirim.

# Riwayat dokumen untuk Panduan Memulai AWS Partner Central

Tabel berikut menjelaskan rilis dokumentasi untuk AWS Partner Central Documentation.

Perubahan	Deskripsi	Tanggal
<a href="#">AWS Peluncuran Partner Central Agents</a>	Meluncurkan agen AWS Partner Central, kemampuan baru yang didukung AI yang dirancang untuk mempercepat penjualan bersama mitra dengan AWS.	Maret 16, 2026
<a href="#">Kebijakan terkelola yang diperbarui</a>	Memperbarui kebijakan terkelola <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> , <code>AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</code> , <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> , dan <code>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</code> untuk menambahkan kemampuan manajemen sesi Agen Pusat Mitra melalui Protokol Konteks Model. Untuk selengkapnya, lihat <a href="#">pembaruan AWS Partner Central terhadap kebijakan AWS terkelola</a> .	Maret 13, 2026
<a href="#">Diperbarui dokumentasi manajemen pengguna yang ada</a>	Dokumentasi manajemen Pengguna yang diperbarui dengan instruksi tambahan	Maret 6, 2026

untuk implementasi akses berbasis peran AWS IAM untuk AWS pusat mitra.

[Memperbarui kebijakan terkelola yang ada](#)

Kebijakan AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralChannelManagement, and AWSPartnerCentralMarketingManagement terkelola yang diperbarui dengan izin Amazon Q untuk mendukung fungsionalitas chatbot Asisten Mitra.

Februari 23, 2026

[Memperbarui kebijakan terkelola yang ada](#)

Kebijakan AWSPartnerCentralFullAccess terkelola yang diperbarui dengan izin Amazon Q dan izin baca Perjanjian AWS Marketplace.

Februari 11, 2026

[Menambahkan kebijakan terkelola baru](#)

Menambahkan kebijakan PartnerCentralIncentiveBenefitManagement terkelola. Untuk informasi selengkapnya, lihat [PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#).

Februari 11, 2026

[Menambahkan kebijakan dan pembaruan terkelola baru ke yang sudah ada](#)

Menambahkan kebijakan AWSPartnerCentralMarketingManagement terkelola. Untuk informasi selengkapnya, lihat [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#).  
Pembaruan untuk:AWS PartnerCentralFullAccess, AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralChannelManagement.

November 30, 2025

[AWS Peluncuran konsol Partner Central](#)

Meluncurkan AWS Partner Central di Konsol AWS Manajemen dengan fitur baru yang komprehensif dan migrasi dari sistem lama. Menambahkan topik dokumentasi baru termasuk navigasi konsol, pendanaan, kustomisasi dasbor, manajemen akun, analitik mitra, program pendanaan, pembuatan solusi, integrasi CRM, dan panduan migrasi. Memperbarui dokumentasi yang ada untuk alur kerja berbasis konsol dan integrasi IAM. Fitur baru utama meliputi: Navigasi konsol, manfaat pendanaan, dasbor, analitik mitra, alat migrasi, Mengontrol akses di Pusat AWS Mitra, dan manajemen akun yang ditingkatkan.

November 30, 2025

[Menambahkan kebijakan dan pembaruan terkelola baru ke yang sudah ada](#)

Menambahkan AWSPartnerCentralChannelManagement dan AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement mengelola kebijakan . Untuk informasi lebih lanjut, lihat [AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#). Pembaruan untuk:AWSPartnerCentralFull Access.

November 19, 2025

[Ditambahkan dokumentasi untuk Manajemen Saluran](#)

Manajemen saluran memungkinkan mitra memenuhi syarat untuk mendapatkan manfaat program saluran saat bertransaksi dengan pelanggan akhir menggunakan Transfer Penagihan.

November 19, 2025

[Pembaruan dokumentasi Asisten Mitra](#)

Memindahkan informasi yang sebelumnya ada di AWS Partner Central FAQ ke [AWS Partner Assistant](#) dan menambahkan halaman FAQ bersarang khusus untuk produk tersebut.

Maret 17, 2025

[Menambahkan instruksi pembatalan tautan akun](#)

Petunjuk ditambahkan dalam [Membatalkan tautan akun AWS Partner Central Anda dari akun AWS Marketplace](#).

Januari 15, 2025

[Menambahkan kebijakan dan pembaruan terkelola baru ke yang sudah ada](#)

Menambahkan kebijakan `AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy` terkelola. Untuk informasi selengkapnya, lihat [AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#). Pembaruan untuk: `AWSPartnerCentralFullAccess`, `AWSPartnerCentralOpportunityManagement`, `AWSPartnerCentralSandboxFullAccess`.

Desember 4, 2024

[Asisten AWS Mitra Baru](#)

AWS Asisten Mitra adalah chatbot generatif yang didukung AI untuk Mitra. AWS Ini dapat diakses dari Partner Central dan AWS Marketplace Portal (AMMP).

November 25, 2024

[Menambahkan kebijakan terkelola baru](#)

Menambahkan kebijakan `AWSPartnerCentralFullAccess` AWS terkelola. Untuk informasi selengkapnya, lihat [kebijakan AWS terkelola : AWSPartnerCentralFullAccess](#).

November 18, 2024

---

<a href="#">Ditambahkan kebijakan terkelola</a>	Menambahkan kebijakan AWSPartnerCentral0ppportunityManagemen AWS terkelola. Untuk informasi selengkapnya, lihat <a href="#">kebijakan AWS terkelola: AWSPartnerCentral0ppportunityManagemen</a> .	November 14, 2024
<a href="#">Ditambahkan kebijakan terkelola</a>	Menambahkan kebijakan AWSPartnerCentralSandboxFullAccess AWS terkelola. Untuk informasi selengkapnya, lihat <a href="#">kebijakan AWS terkelola: AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</a> .	November 14, 2024
<a href="#">Klarifikasi</a>	Prasyarat akun penautan yang diperbarui untuk kejelasan.	Juni 5, 2024
<a href="#">Rilis pertama</a>	Rilis pertama Panduan Memulai AWS Partner Central.	10 November 2023

Terjemahan disediakan oleh mesin penerjemah. Jika konten terjemahan yang diberikan bertentangan dengan versi bahasa Inggris aslinya, utamakan versi bahasa Inggris.