



Guida alle operazioni di base

Centrale Partner AWS



Centrale Partner AWS: Guida alle operazioni di base

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

I marchi e l'immagine commerciale di Amazon non possono essere utilizzati in relazione a prodotti o servizi che non siano di Amazon, in una qualsiasi modalità che possa causare confusione tra i clienti o in una qualsiasi modalità che denigri o discrediti Amazon. Tutti gli altri marchi non di proprietà di Amazon sono di proprietà dei rispettivi proprietari, che possono o meno essere affiliati, collegati o sponsorizzati da Amazon.

Table of Contents

Cos'è AWS Partner Central?	1
Diventare un AWS Partner	2
Registrazione in AWS Partner Central	3
Procedura di registrazione	4
Completa i processi di verifica aziendale e dell'identità	5
Completa il modulo di registrazione	7
Registrazione FAQs	8
La nostra organizzazione ha più AWS account IDs. Come faccio a sapere quale ID AWS account utilizzare?	8
Come faccio a sapere se la mia azienda ha un account AWS Partner Central?	8
Come faccio a sapere se sono un utente root?	9
Le informazioni di contatto del leader dell'alleanza possono essere aggiornate dopo la registrazione?	9
Chi deve completare il processo di verifica dell'identità?	9
Cosa stai facendo con i dati di verifica dell'identità?	9
Cosa succede se registro l'account AWS Partner Central e poi cambio ruolo o lascio la mia azienda? Cosa succede ai miei dati personali?	9
Sono tutti IDs validi a livello internazionale?	9
Come posso annullare?	9
Perché il riepilogo del mio account nella dashboard di AWS Partner Central mostra «Non registrato» anche se sono già registrato all'APN?	10
Gestione degli utenti	11
Controllo dell'accesso in AWS Partner Central	11
AWS IAM per AWS Partner Central	12
Aggiungere utenti a AWS Partner Central	15
Autorizzazioni per Partner Central AWS	16
Chiavi di condizione per AWS Partner Central	20
Controllo dell'accesso nella gestione degli account AWS Partner Central	22
Autorizzazioni per la gestione degli account AWS Partner Central	22
Chiavi di condizione per la gestione degli account AWS Partner Central	25
Risorse aggiuntive	25
AWS policy gestite per gli utenti di AWS Partner Central	25
AWSPartnerCentralFullAccess	26
PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation	27

AWSPartnerCentralOpportunityManagement	27
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess	27
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy	28
AWSPartnerCentralChannelManagement	28
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement	28
AWSPartnerCentralMarketingManagement	28
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement	29
AWSPartnerProServeToolsFullAccess	29
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor	30
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	30
Aggiornamenti delle policy	31
Mappatura degli utenti di Partner Central alle policy gestite	36
Comprendere i personaggi di Partner Central e la mappatura delle policy	36
Personaggi utente comuni di AWS Partner Central	37
AWS ProServe Accesso agli strumenti	44
Gestione degli utenti FAQs	46
Chi nella mia organizzazione è l'amministratore IAM e come posso contattarlo?	46
Quali sono le opzioni di policy gestite per Partner Central nelle console? AWS	46
Se non riesco ad accedere al mio account Partner Central nella AWS Console, chi posso contattare?	46
Accesso ad AWS Partner Central	47
Navigazione in AWS Partner Central	48
Barra di navigazione	49
Creazione	49
Vai al mercato	50
Vendi	50
Vantaggi del finanziamento	51
Gestione dei canali	51
Connessioni dell'account	51
Analisi dei partner	51
Informazioni sul Marketplace	52
Amministratore partner	52
Dashboard di AWS Partner Central	54
Widget	54
Cerca	54
Lingue	54

Notizie ed eventi per i partner	55
Supporto personalizzato dall'estensione AWS Partner Assistant in Amazon Q	56
Funzionalità di personalizzazione	56
Supporto linguistico	56
Accesso ad Amazon Q per AWS Partner Central	57
Gestione delle impostazioni dell'account	58
Impostazioni AWS Partner Central	58
Contatto principale dell'Alleanza	59
Cataloghi registrati	60
Formazione e certificazioni	60
Associazione di domini per il monitoraggio della AWS formazione e della certificazione	60
Aggiunta di un dominio	61
Eliminazione di un dominio	61
Tag	62
Crea o aggiorna i tag	62
Impostazioni Marketplace	62
Creazione di soluzioni in AWS Partner Central	63
Co-selling con AWS	64
Monitoraggio del percorso e della progressione dei livelli dei partner con la Partner Scorecard	65
Iscrizione ai programmi per i AWS partner	66
Gestione delle richieste di fondi in AWS Partner Central	67
AWS Vantaggi di finanziamento per i partner	67
Accesso ai finanziamenti	67
Gestione delle richieste di fondi	68
Attività di finanziamento	68
Creazione di una richiesta di fondi	69
Fasi della richiesta di fondi	69
Stati delle richieste di fondi	71
Stati degli allegati	72
Aggiornamento di una richiesta di fondi	72
Annullamento di una richiesta di fondi	73
Inviare nuovamente una richiesta di fondi o un reclamo	73
Utilizzo degli agenti per i consigli di finanziamento e le richieste di fondi	75
Prerequisiti	75
Come funzionano le raccomandazioni di finanziamento	76
Ottenere una raccomandazione di finanziamento	77

Creazione di una richiesta di fondi	77
Considerazioni importanti	78
Risorse correlate	78
Connessione con altri AWS partner	79
Gestione dei canali	80
Come funziona la gestione dei canali di AWS Partner Central	81
Account di gestione del programma	81
Creazione di un account di gestione del programma	82
Attivazione di un account di gestione del programma	82
Relazioni di canale	83
Creazione di una relazione	84
Periodi di assistenza	85
Creazione di un periodo di servizio	85
Gestione di un periodo di servizio attivo	86
Risoluzione anticipata	88
Migrazione degli account di canale precedenti	89
Trasferimento completo dell'organizzazione	89
Trasferimento dell'account del membro	90
Trasferimento della proprietà dell'organizzazione	90
Trasferimento degli account dei membri	92
Mappatura dei ruoli IAM a un utente di gestione del canale	94
Monitoraggio dei progressi con analisi dei partner e approfondimenti su Marketplace	96
Dashboard di analisi dei partner	96
Navigazione nelle dashboard di Partner Insights	97
A colpo d'occhio	99
Analisi della pipeline di opportunità	99
Analisi della pipeline di lead	100
Finanziamenti e investimenti	101
Ricavi e sconti di rivendita	101
Analisi delle campagne di marketing	101
Formazione e certificazioni	101
MAP Partner Performance Index (PPI)	102
Esporta (scarica) dati	118
Aggiornamento dei dati e denominazioni	119
Dashboard Seller Insights	119
Domande frequenti su Partner Analytics e Seller Insights (FAQs)	120

Generale FAQs	120
Dashboard delle opportunità FAQs	121
AWS Punteggio consigliato per la vendita congiunta FAQs	122
AWS Punteggio di coinvolgimento nel Marketplace FAQs	125
Campagne di marketing FAQs	127
Formazione e certificazioni FAQs	128
Integrazione CRM	129
Mappatura Marketplace AWS dei ruoli a un utente di integrazione CRM	129
Registrazione delle chiamate API AWS Partner Central con AWS CloudTrail	130
Esempi di immissione di file di log in AWS Partner Central	132
Argomenti correlati	133
Gestione delle connessioni agli account AWS sussidiari	135
Concetti chiave	135
Account principale	135
Account connessi	135
Accesso alle connessioni dell'account	135
Invio di richieste di connessione ai tuoi Account venditore che desideri collegare al tuo account partner	136
Accettazione delle richieste di connessione	136
Visualizza e gestisci gli account collegati	137
Utilizzo della Guida	137
Migrazione a Partner Central nella console AWS	138
Processo di migrazione	138
Onboarding degli utenti durante il processo di migrazione	139
Fase 1: Determinare le autorizzazioni per gli utenti	139
Fase 2: collabora con il tuo amministratore IAM per determinare l'opzione di onboarding appropriata per gli utenti con policy gestite	139
Collegamento di AWS Partner Central e account AWS	139
Collegamento di AWS Partner Central e account AWS	141
Prerequisiti	142
Ruoli e autorizzazioni degli utenti	142
Selezione dell'account giusto AWS	143
Concessione delle autorizzazioni IAM	148
Comprensione delle autorizzazioni relative ai ruoli	151
Creazione di un set di autorizzazioni per il Single Sign-On	153
Collegamento di account	155

Utilizzo di politiche personalizzate per mappare gli utenti	157
Scollegamento degli account	162
Domande frequenti sul collegamento degli account	164
Ottenere supporto	170
Fai domande ad Amazon Q	170
Supporto	170
Supporto Partner Central	171
Cronologia dei documenti	172
.....	clxxix

Cos'è AWS Partner Central?

Amazon Web Services (AWS) AWS Partner Central è un AWS servizio disponibile nella console di AWS gestione con cui AWS i partner gestiscono il loro coinvolgimento AWS.

AWS Partner Central accelera la tua AWS partnership con strumenti e risorse APIs progettati per accelerare la creazione, il marketing e la vendita di soluzioni su [AWS Marketplace](#). Con AWS Partner Central, i partner possono sfruttare i vantaggi offerti tramite AWS Partner Network. Per iniziare, accedi alla AWS console e completa la registrazione.

Per istruzioni su come diventare AWS partner, consulta [Partecipa al AWS Partner Network](#).

Diventare un AWS Partner

AWS Partner Network (APN) è una comunità globale di partner che offre programmi, competenze e risorse per creare, commercializzare e vendere offerte per i partner. Che tu stia appena iniziando a costruire o desideri espandere la tua attività, puoi entrare a far parte dell'APN gratuitamente e utilizzare AWS corsi di formazione, risorse di abilitazione, strumenti Well-Architected e altro ancora.

[Per istruzioni su come diventare un AWS Partner utente, consulta Join the AWS Partner Network](#)

Registrazione in AWS Partner Central

Important

Se sei un partner esistente con un account AWS Partner Central esistente, non devi registrare un nuovo account in AWS Partner Central. Invece, l'attuale Alliance Lead dovrebbe intraprendere l'azione necessaria per migrare il tuo attuale account AWS Partner Central alla nuova esperienza sulla AWS Console. Per ulteriori informazioni, consulta [Migrazione a Partner Central sulla console AWS](#).

Per le nuove iscrizioni, prima di poter utilizzare AWS Partner Central, devi registrare la tua azienda. La persona che registra l'azienda presso AWS Partner Central deve avere l'autorità legale per accettare i termini e le condizioni di AWS Partner Central e ACE (AWS Partner Network Customer Engagements) per conto della propria azienda. Durante il processo di registrazione, sono richiesti processi di verifica aziendale e dell'identità.

Se più aziende, ad esempio società madri e società figlie, condividono lo stesso dominio aziendale e si registrano nel AWS Partner Network, condivideranno comunque un unico account AWS Partner Central.

Note

È necessario disporre di un AWS account esistente e delle autorizzazioni IAM appropriate prima di iniziare la registrazione.

Per registrarti ad AWS Partner Central, devi accedere alla AWS Console utilizzando un AWS account designato e accedere alla pagina del servizio AWS Partner Central. Prima di iniziare il processo di registrazione, assicurati di disporre delle autorizzazioni IAM necessarie. Per ulteriori informazioni sull'AWS account da utilizzare per la registrazione ad AWS Partner Central, consulta [Collegamento degli account AWS Partner Central e AWS](#).

Note

Non è necessario registrarsi in AWS Partner Central se sei interessato solo a vendere sul AWS Marketplace e non partecipi a programmi, finanziamenti o vendite congiunte AWS. Gli utenti che si registrano ad AWS Partner Central creano contemporaneamente account

partner e venditore e possono scegliere di collaborare come partner, venditore o entrambi. Le aziende possono registrarsi come venditori indipendentemente da AWS Partner Central. Per ulteriori informazioni, consulta [Registrazione come venditore su AWS Marketplace](#).

Procedura di registrazione

Per registrarsi ad AWS Partner Central

1. Vai alla [pagina di marketing di APN](#).
2. Scegli Diventa un partner. Questo ti reindirizzerà alla pagina di accesso alla AWS Console. È necessario disporre di un AWS account designato per la registrazione del servizio AWS Partner Central. A tutti gli utenti di AWS Partner Central verrà fornito l'accesso a questo AWS account.

Important

Potrebbe essere necessario contattare l'amministratore IAM della propria organizzazione e richiedere assistenza per le seguenti fasi. Se non sei sicuro di chi sia il tuo amministratore, potresti dover contattare il reparto IT della tua organizzazione o chiunque gestisca gli account della AWS tua azienda. Gli amministratori IAM in genere fanno parte dei dipartimenti di sicurezza IT o sicurezza delle informazioni e talvolta fanno parte di team IAM dedicati o organizzazioni di governance e conformità. Dovrebbero essere in grado di indirizzarti verso la persona appropriata che ha l'accesso amministrativo per gestire gli utenti IAM.

3. Identifica un AWS account per AWS Partner Central. Per ulteriori informazioni sulla selezione AWS degli account, consulta [Collegamento degli account AWS Partner Central e AWS](#).
4. Questo amministratore IAM deve fornire all'utente che esegue il processo di registrazione l'accesso all' AWS account selezionato. Questa persona (il «leader dell'alleanza») deve essere autorizzata ad accettare i termini AWS Partner Network e le condizioni del programma AWS Customer Engagement per conto della propria organizzazione e diventerà il contatto principale per la gestione dell'account AWS Partner Central una volta completata la registrazione. Per ulteriori informazioni su quale accesso deve essere fornito, consulta [le policy gestite di AWS per gli utenti di AWS Partner Central](#).
5. Una volta fornito l'accesso in IAM al «responsabile dell'alleanza», questa persona deve utilizzare le credenziali IAM assegnate per accedere alla console dell' AWS account selezionato. AWS

6. Selezionare Sign in (Accedi). Questo ti reindirizzerà alla home page della console. AWS

Note

Se la tua organizzazione ha già configurato il Single Sign-On per la AWS Console, potrai procedere con l'accesso all' AWS account con le tue normali credenziali di lavoro. Se non hai abilitato il Single Sign-On, inserisci l'ID dell' AWS account a 12 cifre e le credenziali di nome utente e password fornite dall'amministratore IAM.

Vai alla pagina del servizio AWS Partner Central

1. Dopo aver effettuato correttamente l'accesso alla home page della AWS console, accedi a «AWS Partner Central» utilizzando la navigazione della console o utilizzando la ricerca nella console.
2. Scegli AWS Partner Central per accedere alla pagina del servizio AWS Partner Central e scegli Get started.

Important

Se non riesci a completare la procedura di registrazione e hai bisogno di assistenza, contatta il team di supporto APN tramite [questo link esterno](#).

Completa i processi di verifica aziendale e dell'identità

AWS Partner Central richiede ai nuovi partner di completare sia i processi di verifica dell'identità che quelli di verifica aziendale durante la registrazione. Queste fasi di verifica convalidano le identità individuali e le credenziali aziendali attraverso fonti di dati pubbliche e governative.

Per completare la verifica

1. Scegli Inizia per iniziare il processo di registrazione.
2. Sullo schermo verrà visualizzato un modale. Consulta i requisiti di preregistrazione per assicurarti di disporre di tutto il materiale necessario prima di procedere.

⚠ Important

Il processo di verifica dell'identità richiede il caricamento di un selfie e della foto di un documento d'identità ufficiale. Assicurati di avere un'illuminazione adeguata e una connessione Internet stabile. Ogni codice QR è specifico della sessione.

3. Scegli Continua con la registrazione per procedere alla procedura di verifica.
4. Il sistema mostrerà un codice QR univoco per la verifica mobile.
5. Usa il tuo dispositivo mobile per scansionare il codice QR visualizzato sullo schermo del computer. Questo ti reindirizzerà a un flusso di verifica mobile.
6. Completa il flusso di lavoro di verifica dell'identità dal tuo dispositivo mobile.
7. Scegli Avanti per inviare la verifica. Il completamento della verifica dell'identità richiede in genere meno di un minuto. Una volta completata la verifica dell'identità, lo stato di verifica verrà visualizzato come «Completato».

ℹ Note

Se la verifica fallisce, fai clic su Aggiorna per generare un nuovo codice QR. Ripeti la procedura di verifica mobile. Garantisci una buona illuminazione e qualità dell'immagine. Puoi tentare la verifica dell'identità tre volte nell'arco di 24 ore. Se fallisci tre volte, puoi riprovare dopo 24 ore.

8. Scegli Avanti per continuare con la procedura di verifica aziendale.

⚠ Important

La verifica dell'identità deve essere completata con successo prima di iniziare la verifica aziendale. Assicurati di avere la ragione sociale e il codice fiscale della tua azienda prima di continuare.

9. Completa i campi di verifica aziendale. Se utilizzi e disponi già delle autorizzazioni per la Tax Console, le informazioni sulla tua attività verranno precompilate. In caso contrario, inserisci i dati corrispondenti, tra cui: ragione sociale (così come registrata), Paese di costituzione, codice fiscale o numero di registrazione dell'attività e Stato o provincia.
10. Verifica la correttezza di tutte le informazioni inserite prima dell'invio finale. Una volta completata, seleziona Avanti per iniziare la verifica aziendale.

Note

Questo processo può richiedere fino a un'ora. Puoi rimanere su questa pagina o andartene e tornare più tardi. Se la verifica aziendale non è riuscita, seleziona Riprova e completa il modulo, assicurandoti che le informazioni siano accurate.

11. Una volta completata la verifica della tua attività, vedrai una barra di successo verde nella parte superiore della pagina. Seleziona Continua la registrazione per procedere.

Important

Se non riesci a completare la procedura di registrazione e hai bisogno di assistenza, contatta il team di supporto APN tramite [questo link esterno](#).

Completa il modulo di registrazione

Per completare la registrazione

1. Inserisci le informazioni di contatto dell'Alliance Lead. Questo dovrebbe essere il contatto principale della tua organizzazione. Tutte le AWS Partner Network comunicazioni e gli aggiornamenti chiave, come la newsletter APN o gli annunci via e-mail relativi a modifiche alle politiche o al lancio di nuove funzionalità, verranno inviati solo a questo contatto principale.

Important

Per le organizzazioni che desiderano distribuire comunicazioni a un pubblico più ampio, consigliamo di utilizzare un alias e-mail condiviso come contatto principale, che consente di inviare la comunicazione a tutti gli individui con accesso a quella casella di posta condivisa.

2. Fornisci informazioni di base sulla tua organizzazione, tra cui il tuo prodotto o servizio principale e il settore in cui operi.
3. Scegli Next (Successivo). Rivedi le informazioni e preparati a completare la registrazione. Scegli Modifica per la sezione corrispondente se sono necessari aggiornamenti.

4. Aggiungi tag (opzionale). I tag consentono ai partner di etichettare risorse specifiche (come Opportunità o Richieste di fondi) e controllare l'accesso in base a questi tag. Ad esempio, i partner possono etichettare le opportunità per regione o settore e limitare l'accesso dei singoli utenti a questi segmenti specifici dei dati di AWS Partner Central.
5. Consulta i termini e le condizioni.
6. Scegli Invia registrazione.

Note

Al momento della registrazione vengono creati account AWS Partner Central e Marketplace separati. I partner non devono registrarsi come venditore sul AWS Marketplace a meno che non lo desiderino. Il sistema crea automaticamente entrambi gli account per garantire ai partner l'accesso a tutte le potenziali opportunità, anche se non immediatamente necessarie.

7. Scegli Continua su AWS Partner Central e inizia a completare le attività di onboarding per iniziare.

Registrazione FAQs

La nostra organizzazione ha più AWS account IDs. Come faccio a sapere quale ID AWS account utilizzare?

Utilizza un AWS account che possa fungere da account principale per la gestione delle attività AWS di partnership correlate. A tutti gli utenti di AWS Partner Central verrà fornito l'accesso all' AWS account. AWS consiglia di non utilizzare un Management/Payer account ma di creare invece un account membro all'interno della struttura AWS Organizations. Contatta l'amministratore IAM della tua organizzazione se non sei sicuro dell' AWS account da utilizzare o se è necessario creare un nuovo AWS account.

Come faccio a sapere se la mia azienda ha un account AWS Partner Central?

Durante il processo di registrazione, la convalida della tua attività di registrazione avrà esito negativo se nel nostro database esiste una società con la stessa ragione sociale e gli stessi dettagli legali. Contatta [Partner Central Support](#) se devi unire o consolidare gli account APN.

Come faccio a sapere se sono un utente root?

Sei un utente root se hai creato l'AWS account e accedi utilizzando l'indirizzo e-mail e la password utilizzati per creare l'account, anziché le credenziali IAM. AWS consiglia di non accedere come utente root. Ulteriori informazioni possono essere trovate [qui](#).

Le informazioni di contatto del leader dell'alleanza possono essere aggiornate dopo la registrazione?

Sì, le informazioni di contatto dei leader dell'alleanza possono essere aggiornate in qualsiasi momento. Per ulteriori informazioni, consulta le [impostazioni di Partner Central](#).

Chi deve completare il processo di verifica dell'identità?

Una persona autorizzata a registrare un account AWS Partner Central può completare questa operazione.

Cosa stai facendo con i dati di verifica dell'identità?

I dati vengono utilizzati per verificare l'identità, stabilire le credenziali dei partner e garantire la conformità al programma dei partner.

Cosa succede se registro l'account AWS Partner Central e poi cambio ruolo o lascio la mia azienda? Cosa succede ai miei dati personali?

L'amministratore dell'account della tua organizzazione può trasferire la gestione dell'account a un'altra persona. I dati personali acquisiti durante la registrazione possono essere aggiornati o rimossi su richiesta tramite [AWS Partner Support](#).

Sono tutti IDs validi a livello internazionale?

AWS accetta la maggior parte delle emissioni governative IDs, ma potrebbero essere applicate alcune restrizioni in base alle normative specifiche del paese.

Come posso annullare?

Contatta [Partner Central Support](#) per disattivare un account esistente.

Perché il riepilogo del mio account nella dashboard di AWS Partner Central mostra «Non registrato» anche se sono già registrato all'APN?

Se disponi di un account AWS Marketplace e visualizzi il messaggio «Non registrato» in AWS Partner Central nella console, significa che non hai completato la migrazione dall'esperienza precedente di Partner Central.

Important

Non creare un nuovo profilo né registrarti nuovamente. La creazione di una nuova registrazione sostituirà tutti i dati storici dei tuoi partner.

Cosa devo fare? Collabora con il tuo amministratore IT per pianificare la migrazione dalla versione precedente di Partner Central al nuovo AWS Partner Central nella console. In questo modo conserverai tutta la cronologia e i dati esistenti dei tuoi partner.

Gestione degli utenti

L'accesso degli utenti a AWS Partner Central è gestito tramite AWS Identity and Access Management (IAM). Gli argomenti seguenti descrivono come invitare, integrare, gestire e risolvere i problemi relativi alle autorizzazioni per AWS gli utenti di Partner Central.

Argomenti

- [Controllo dell'accesso in AWS Partner Central](#)
- [Controllo dell'accesso nella gestione degli account AWS Partner Central](#)
- [AWS policy gestite per gli utenti di AWS Partner Central](#)
- [Mappatura degli utenti di Partner Central alle policy gestite](#)
- [Gestione degli utenti FAQs](#)

Controllo dell'accesso in AWS Partner Central

L'accesso degli utenti ad AWS Partner Central è gestito tramite AWS Identity and Access Management (IAM). Le autorizzazioni IAM controllano chi può essere autenticato (effettuato l'accesso) e autorizzato (disporre delle autorizzazioni) per utilizzare le funzionalità di AWS Partner Central e Marketplace AWS . IAM è un AWS servizio che puoi utilizzare senza costi aggiuntivi.

Le autorizzazioni IAM vengono assegnate ai singoli utenti dagli amministratori IAM. Questi amministratori agiscono come responsabili della sicurezza AWS dell'ambiente: forniscono e disattivano gli account utente, assegnano le autorizzazioni e impostano le politiche di sicurezza. Gli amministratori IAM in genere fanno parte dei team IT o di governance e sicurezza.

Important

Per accedere ad AWS Partner Central, gli utenti devono collaborare con il proprio amministratore IAM per ottenere il livello di accesso corretto. Se le autorizzazioni non sono impostate correttamente, gli utenti potrebbero non essere in grado di accedere affatto o potrebbero essere in grado di accedere, ma potrebbero non essere in grado di accedere agli strumenti e alle informazioni di cui hanno bisogno per svolgere il proprio lavoro.

Le seguenti risorse forniscono ulteriori informazioni su come iniziare e utilizzare IAM:

- [Crea un utente amministrativo](#)
- [Best practice per la sicurezza in IAM](#)
- [Gestione delle policy IAM](#)
- [Allegare una policy a un gruppo di utenti IAM](#)
- [Identità IAM \(utenti, gruppi e ruoli\)](#)
- [Controllo dell'accesso alle AWS risorse tramite policy](#)
- [Azioni, risorse e chiavi di condizione per AWS i servizi](#)

Argomenti

- [AWS IAM per AWS Partner Central](#)
- [Aggiungere utenti a AWS Partner Central](#)
- [Autorizzazioni per Partner Central AWS](#)
- [Chiavi di condizione per AWS Partner Central](#)

AWS IAM per AWS Partner Central

AWS IAM si basa sul concetto di accesso basato sui ruoli. All'interno di questo framework, gli utenti vengono assegnati a ruoli o gruppi specifici associati a una serie di policy IAM che controllano le funzionalità specifiche di AWS Partner Central a cui un utente può accedere. Per semplificare questo processo, AWS ha pubblicato diverse policy gestite per semplificare la gestione degli utenti per utenti comuni all'interno di AWS Partner Central.

L'amministratore IAM è responsabile della creazione di ruoli, gruppi e policy IAM e dell'assegnazione degli utenti al compito di fornire le autorizzazioni in AWS IAM, ma deve collaborare con gli utenti di Partner Central e la loro leadership per determinare il livello di accesso da concedere a ciascun utente.

Consulta le mappature delle policy gestite per ottenere indicazioni sull'assegnazione delle policy gestite sulla base di utenti comuni di Partner Central.

Lavorare con AWS IAM richiede conoscenze tecniche specifiche e autorizzazioni di account appropriate. AWS Queste persone («amministratori IAM») sono tenute a supportare la configurazione e la gestione di queste autorizzazioni. L'amministratore IAM è in genere un addetto alla sicurezza IT, alla sicurezza delle informazioni o al reparto. Governance/Compliance

Partner Central utilizza AWS IAM per gestire tutti gli accessi degli utenti tramite l' AWS account della tua organizzazione. Invece di gestire direttamente gli utenti da Partner Central, il tuo team IT controlla l'accesso tramite AWS IAM. Agli utenti vengono assegnate politiche specifiche che determinano a quali risorse di Partner Central (come opportunità, soluzioni o richieste di fondi) un utente può accedere e se può solo visualizzare le informazioni (accesso in lettura) o anche apportare modifiche (accesso in scrittura).

Important

Se gli utenti non dispongono di un accesso adeguato in IAM, non saranno in grado di accedere alle funzionalità in AWS Partner Central. Gli utenti devono avere accesso solo alle funzionalità di cui hanno bisogno per svolgere il proprio lavoro: si tratta del cosiddetto accesso con «privilegio minimo».

Implementazione dell'accesso basato sui ruoli IAM

L'implementazione varia a seconda dell'organizzazione, ma generalmente segue questo processo:

Fase 1: L'amministratore IAM crea i ruoli IAM

Gli amministratori IAM creano ruoli che definiscono personaggi funzionali all'interno di AWS Partner Central. Ogni ruolo descrive le caratteristiche e le capacità specifiche a cui devono accedere gli utenti che svolgono quella funzione lavorativa. Ad esempio, è possibile creare un ruolo per:

- Responsabili del marketing, responsabili della creazione di risorse di co-marketing e della gestione delle campagne
- Amministratori operativi, responsabili della creazione e della gestione delle richieste di fondi.

Le organizzazioni possono creare tutti i ruoli necessari in base alle diverse persone che accedono a Partner Central. Per un riepilogo degli utenti più comuni di Partner Central, consulta [qui](#). Oltre a queste politiche gestite, le organizzazioni possono creare e personalizzare le politiche gestite per personalizzare l'accesso in base alle esigenze. Per ulteriori informazioni, consulta [le policy AWS gestite per gli utenti di AWS Partner Central](#).

Note

Non sei sicuro di chi sia il tuo amministratore IAM? Di solito si occupano di IT Security, Information Security o Governance/Compliance team, ma questo varia a seconda

dell'organizzazione. Devono avere accesso come amministratore all' AWS account utilizzato per accedere ad AWS Partner Central.

Fase 2: Assegna le policy IAM a ciascun ruolo

Una volta creati i ruoli, l'amministratore IAM assegna politiche IAM specifiche che determinano l'accesso consentito. Ad esempio, il ruolo di Marketing Manager potrebbe ricevere read/write l'accesso alla funzionalità Case Studies, l'autorizzazione a creare e gestire soluzioni e la possibilità di creare ticket per APN Support. Per semplificare questo processo, AWS pubblica Managed Policy, set predefiniti di policy IAM mappate a ruoli utente comuni. Invece di fornire policy in linea individuali a livello di funzionalità, gli amministratori IAM possono assegnare policy gestite in linea in linea con le responsabilità di ciascun ruolo. Per vedere in che modo i personaggi di Partner Central sono comuni alle Managed Policies pubblicate, consulta qui.

Note

Gli amministratori IAM possono utilizzare policy gestite o creare policy personalizzate per autorizzazioni utente specifiche. AWS consiglia di utilizzare policy gestite quando possibile per semplificare la gestione delle autorizzazioni, in quanto consentono AWS gli aggiornamenti automatici per i casi d'uso più comuni e il controllo delle versioni.

Fase 3: [Facoltativo] Configurazione del Single Sign-On

Il Single Sign-On (SSO) offre vantaggi a utenti, organizzazioni e team IT semplificando l'autenticazione e migliorando la sicurezza. Per gli utenti, l'SSO semplifica l'accesso consentendo loro di accedere una sola volta, con un unico set di credenziali, per accedere a più applicazioni aziendali, riducendo l'affaticamento dovuto alle password e garantendo una maggiore produttività attraverso una navigazione senza interruzioni tra sistemi integrati. Per le organizzazioni, l'SSO migliora la sicurezza attraverso l'autenticazione centralizzata che consente controlli di accesso più rigorosi e migliora la conformità semplificando l'applicazione delle politiche di sicurezza. In particolare, per i team IT, SSO semplifica l'amministrazione gestendo le identità e le autorizzazioni degli utenti da un'unica posizione, accelera l'onboarding e l'offboarding concedendo o revocando l'accesso a più sistemi contemporaneamente e offre flessibilità di integrazione collegando diverse applicazioni tramite protocolli standard. Per ulteriori informazioni su come configurare l'SSO per la tua organizzazione, consulta qui.

Aggiungere utenti a AWS Partner Central

L'aggiunta di utenti a Partner Central richiede il coordinamento tra l'Alliance Lead (che determina le esigenze di accesso) e l'amministratore IAM (che implementa la configurazione tecnica).

Note

Le autorizzazioni IAM possono essere modificate ogni volta che è necessario e non c'è limite al numero di utenti che possono ricevere i diritti di accesso.

Per aggiungere un nuovo utente:

Per Alliance Leads: determina le esigenze di accesso degli utenti

1. Identifica il ruolo dell'utente e il livello di accesso richiesto: esamina le mappature delle politiche gestite per determinare quale ruolo (persona) descrive meglio la sua funzione lavorativa. Fai riferimento a questa tabella per conoscere gli utenti più comuni di Partner Central e quali policy gestite si adattano meglio al livello di accesso richiesto dall'utente.
2. Richiedi all'amministratore IAM di aggiungere l'utente. Fornisci all'amministratore IAM:
 - Nome utente e indirizzo email aziendale
 - Politiche gestite richieste (ad es. AWSPartnerCentralOpportunityManagement)
 - Eventuali requisiti di accesso specifici, se sono necessarie politiche personalizzate

Per gli amministratori IAM: creazione e configurazione dell'accesso utente

A seconda della configurazione AWS dell'account, scegli una delle seguenti opzioni per concedere l'accesso agli utenti:

Opzione 1: utilizzo di IAM Identity Center

Ideale per: Organizzazioni che gestiscono più utenti su più AWS account e che desiderano una gestione centralizzata degli accessi con funzionalità Single Sign-On (SSO).

Vantaggi principali: gestione centralizzata degli utenti, sincronizzazione automatica delle autorizzazioni tra gli account, onboarding/offboarding semplificati e maggiore sicurezza con SSO.

Opzione 2: utilizzo della console IAM (per singoli utenti)

Ideale per: piccoli team o organizzazioni che gestiscono un numero limitato di account utente individuali che necessitano dell'accesso diretto alla AWS Console.

Vantaggi principali: configurazione rapida per singoli utenti, controllo diretto su autorizzazioni utente specifiche e semplicità per implementazioni su piccola scala.

Opzione 3: integrazione con un provider di identità di terze parti

Ideale per: Organizzazioni che già utilizzano provider di identità aziendali (come Okta, Azure AD o Ping Identity) che desiderano mantenere i flussi di lavoro di autenticazione esistenti.

Vantaggi principali: perfetta integrazione con i sistemi di identità aziendali esistenti, esperienza di autenticazione coerente in tutte le applicazioni aziendali, gestione centralizzata del ciclo di vita degli utenti e maggiore conformità con le politiche di sicurezza aziendali.

Autorizzazioni per Partner Central AWS

Puoi utilizzare le seguenti autorizzazioni nelle politiche IAM per AWS Partner Central. Puoi combinare le autorizzazioni in un'unica policy IAM per concedere le autorizzazioni desiderate.

ListPartnerPaths

ListPartnerPaths fornisce l'accesso all'elenco dei percorsi dei AWS partner in Partner Central.

- Gruppi di azione: ListOnlyReadOnly, ReadWrite
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) Resource nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica "Resource": "*" nella tua policy.

EnrollInPartnerPath

EnrollInPartnerPath fornisce l'accesso per iscriversi ai percorsi dei AWS partner in Partner Central.

- Gruppi d'azione: ReadWrite
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) Resource nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica "Resource": "*" nella tua policy.

GetPartnerDashboard

GetPartnerDashboard fornisce l'accesso per recuperare le informazioni del dashboard dei AWS partner in Partner Central.

- Gruppi di azione: `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Risorse richieste: `arn:${Partition}:partnercentral::${Account}:catalog/${Catalog}/ReportingData/${TableId}/Dashboard/${DashboardId}`
- Chiavi di condizione: `partnercentral:Catalog`

CreateBusinessPlan

CreateBusinessPlan fornisce l'accesso alla creazione di piani aziendali in AWS Partner Central.

- Gruppi d'azione: `ReadWrite`
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) `Resource` nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica `"Resource": "*" nella tua policy.`

PutBusinessPlan

PutBusinessPlan fornisce l'accesso all'aggiornamento dei piani aziendali in AWS Partner Central.

- Gruppi d'azione: `ReadWrite`
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) `Resource` nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica `"Resource": "*" nella tua policy.`

ListBusinessPlans

ListBusinessPlans fornisce l'accesso all'elenco dei piani aziendali in AWS Partner Central.

- Gruppi d'azione: `ListOnly`, `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) `Resource` nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica `"Resource": "*" nella tua policy.`

GetBusinessPlan

GetBusinessPlan fornisce l'accesso per recuperare i dettagli del piano aziendale in AWS Partner Central.

- Gruppi d'azione: `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) `Resource` nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica `"Resource": "*" nella tua policy.`

CreateCollaborationChannelRequest

CreateCollaborationChannelRequest fornisce l'accesso per creare richieste di canali di collaborazione in AWS Partner Central.

- Gruppi d'azione: `ReadWrite`
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) `Resource` nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica `"Resource": "*" nella tua policy.`

ListCollaborationChannels

ListCollaborationChannels fornisce l'accesso agli elenchi dei canali di collaborazione in AWS Partner Central.

- Gruppi d'azione: `ListOnly`, `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) `Resource` nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica `"Resource": "*" nella tua policy.`

GetCollaborationChannel

GetCollaborationChannel fornisce l'accesso per recuperare i dettagli del canale di collaborazione in AWS Partner Central.

- Gruppi d'azione: `ReadOnly`, `ReadWrite`

- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) Resource nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica "Resource": "*" nella tua policy.

CreateCollaborationChannelMembers

CreateCollaborationChannelMembers fornisce l'accesso per creare membri del canale di collaborazione in AWS Partner Central.

- Gruppi d'azione: ReadWrite
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) Resource nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica "Resource": "*" nella tua policy.

SearchPartnerProfiles

SearchPartnerProfiles fornisce l'accesso alla ricerca di profili di partner pubblici in AWS Partner Central.

- Gruppi d'azione: ListOnly, ReadOnly, ReadWrite
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) Resource nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica "Resource": "*" nella tua policy.

GetPartnerProfile

GetPartnerProfile fornisce l'accesso per recuperare i dettagli del profilo pubblico del AWS partner in Partner Central.

- Gruppi d'azione: ReadOnly, ReadWrite
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) Resource nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica "Resource": "*" nella tua policy.

GetProgramManagementAccount

GetProgramManagementAccount fornisce l'accesso per recuperare i dettagli dell'account di gestione del programma in AWS Partner Central.

- Gruppi di azione: `ReadOnly`, `ReadWrite`
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) `Resource` nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica `"Resource": "*" nella tua policy.`
- Chiavi di condizione: `partnercentral:Catalog`

UseSession

UseSession fornisce l'accesso per utilizzare le sessioni degli agenti di Partner Central in AWS Partner Central.

- Gruppi d'azione: `ReadWrite`
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) `Resource` nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica `"Resource": "*" nella tua policy.`
- Chiavi di condizione: `partnercentral:Catalog`

Chiavi di condizione per AWS Partner Central

AWS Partner Central definisce le seguenti chiavi di condizione che è possibile utilizzare nell'elemento di una policy IAM.

Partner Central: catalogo

Filtra l'accesso in base a un catalogo specifico.

- Tipo: `String`

Valori validi: `[AWS | Sandbox]`

partnercentral: RelatedEntityType

Filtra l'accesso per tipo di entità per l'associazione Opportunity.

- Tipo: `String`

Valori validi: [`Solutions` | `AwsProducts` | `AwsMarketplaceOffers`]

partnercentral: ChannelHandshakeType

Filtra l'accesso in base ai tipi di handshake del canale.

- Tipo: `String`

Valori validi: [`START_SERVICE_PERIOD` | `REVOKE_SERVICE_PERIOD` | `PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT`]

partnercentral: VerificationType

Filtra l'accesso in base al tipo di verifica da eseguire.

- Tipo: `String`

Valori validi: [`BUSINESS_VERIFICATION` | `REGISTRANT_VERIFICATION`]

partnercentral: FulfillmentTypes

Filtra l'accesso in base al tipo di erogazione dei benefit.

- Tipo: `ArrayOfString`

Valori validi: [`CREDITS` | `CASH` | `ACCESS`]

Partner Central: programmi

Filtra l'accesso per programma.

- Tipo: `ArrayOfString`

Controllo dell'accesso nella gestione degli account AWS Partner Central

[AWS Identity and Access Management \(IAM\)](#) è AWS un servizio utilizzabile senza costi aggiuntivi che consente di controllare l'accesso AWS alle risorse. La gestione degli account AWS Partner Central utilizza IAM per l'autenticazione e l'autorizzazione di AWS Partner Central. Gli amministratori possono utilizzare i ruoli IAM per controllare chi può accedere ad AWS Partner Central e quali autorizzazioni AWS Partner Central dispongono.

Important

Gli utenti di AWS Partner Central che crei si autenticano utilizzando le loro credenziali. Tuttavia, devono utilizzare lo stesso AWS account. Qualsiasi modifica apportata da un utente può influire sull'intero account.

Per ulteriori informazioni sulle azioni, le risorse e le chiavi di condizione disponibili, consulta [Azioni, risorse e chiavi di condizione per i servizi AWS](#).

Argomenti

- [Autorizzazioni per la gestione degli account AWS Partner Central](#)
- [Chiavi di condizione per la gestione degli account AWS Partner Central](#)
- [Risorse aggiuntive](#)

Autorizzazioni per la gestione degli account AWS Partner Central

Puoi utilizzare le seguenti autorizzazioni nelle policy IAM per la gestione degli account AWS Partner Central. Puoi combinare le autorizzazioni in un'unica policy IAM per concedere le autorizzazioni desiderate.

AssociatePartnerAccount

AssociatePartnerAccount fornisce l'accesso agli AWS account e agli account AWS Partner Central associati.

- Gruppi d'azione: ReadWrite

- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) Resource nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica "Resource": "*" nella tua policy.

AssociatePartnerUser

AssociatePartnerUser fornisce l'accesso agli utenti AWS Partner Central e ai ruoli IAM associati.

- Gruppi d'azione: ReadWrite
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) Resource nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica "Resource": "*" nella tua policy.

DisassociatePartnerUser

DisassociatePartnerUser fornisce l'accesso agli utenti AWS Partner Central e ai ruoli IAM associati.

- Gruppi d'azione: ReadWrite
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) Resource nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica "Resource": "*" nella tua policy.

AccessLegacyPartnerCentral

AccessLegacyPartnerCentral fornisce l'accesso al Single Sign-On da AWS Partner Central a Legacy Partner Central.

- Gruppi di azione: ReadWrite
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) Resource nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica "Resource": "*" nella tua policy.
- Chiavi di condizione: partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

AccessMarketingCentral

AccessMarketingCentral fornisce l'accesso a Single Sign-On da AWS Partner Central a Marketing Central.

- Gruppi di azione: ReadWrite
- Risorse richieste: non supporta la specificazione di una risorsa Amazon Resource Number (ARN) Resource nell'elemento di una dichiarazione di policy IAM. Per consentire l'accesso, specifica "Resource": "*" nella tua policy.
- Chiavi di condizione: partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

Chiavi di condizione per la gestione degli account AWS Partner Central

La gestione degli account AWS Partner Central definisce le seguenti chiavi di condizione che puoi utilizzare nell'Conditionelemento di una policy IAM.

partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

Filtra l'accesso in base al ruolo Legacy Partner Central. Valori accettati: [AceManager, TechnicalStaff, ChannelUser, MarketingStaff].

- Tipo: ArrayOfString

partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

Filtra l'accesso in base al ruolo di Marketing Central. Valori accettati: [gestore del portale, staff di marketing, rappresentante di vendita].

- Tipo: ArrayOfString

Risorse aggiuntive

Per ulteriori informazioni, consulta le seguenti sezioni della Guida per l'utente [IAM](#):

- [Best practice per la sicurezza in IAM](#)
- [Gestione delle policy IAM](#)
- [Allegare una policy a un gruppo di utenti IAM](#)
- [Identità IAM \(utenti, gruppi di utenti e ruoli\)](#)
- [Controllo dell'accesso alle AWS risorse tramite policy](#)

AWS policy gestite per gli utenti di AWS Partner Central

Una policy AWS gestita è una policy autonoma creata e amministrata da AWS. Le politiche gestite forniscono autorizzazioni per molti casi d'uso comuni, in modo da poter iniziare ad assegnare autorizzazioni a utenti, gruppi e ruoli.

Tieni presente che le policy AWS gestite potrebbero non concedere le autorizzazioni con il privilegio minimo per i tuoi casi d'uso specifici, poiché sono disponibili per tutti i clienti. AWS Ti consigliamo di

ridurre ulteriormente le autorizzazioni definendo [politiche gestite dai clienti](#) specifiche per i tuoi casi d'uso. Per ulteriori informazioni, consulta le [politiche AWS gestite](#).

Le policy AWS gestite descritte in questa sezione gestiscono l'accesso degli utenti di AWS Partner Central a AWS Marketplace. Per maggiori informazioni sulle politiche dei venditori di AWS Marketplace, consulta le [politiche AWS gestite per i venditori di AWS Marketplace](#).

Argomenti

- [AWS politica gestita: AWSPartnerCentralFullAccess](#)
- [AWS politica gestita: PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#)
- [AWS politica gestita: AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)
- [AWS politica gestita: AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)
- [AWS politica gestita: AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)
- [AWS politica gestita: AWSPartnerCentralChannelManagement](#)
- [AWS politica gestita: AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)
- [AWS politica gestita: AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)
- [AWS politica gestita: PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)
- [AWS politica gestita: AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#)
- [AWS politica gestita: AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#)
- [AWS politica gestita: AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#)
- [Aggiornamenti di AWS Partner Central alle policy AWS gestite](#)

AWS politica gestita: **AWSPartnerCentralFullAccess**

È possibile allegare la policy `AWSPartnerCentralFullAccess` alle identità IAM.

Questa politica garantisce l'accesso completo a AWS Partner Central e ai AWS servizi correlati.

Per vedere le autorizzazioni per questa policy, consulta [AWSPartnerCentralFullAccess](#) nella Guida di riferimento sulle policy gestite da AWS .

AWS politica gestita:

PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation

È possibile allegare la policy `PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation` alle identità IAM. Questa policy viene utilizzata da un amministratore cloud partner per gestire i ruoli IAM collegati agli utenti partner.

Questa policy consente le seguenti operazioni:

- Elenca tutti i ruoli.
- Passa un ruolo IAM con il prefisso del nome `PartnerCentralRoleFor` al servizio di gestione degli account AWS Partner Central.
- Associa un utente AWS Partner Central a un ruolo IAM.
- Dissocia un utente AWS Partner Central da un ruolo IAM.

Per vedere le autorizzazioni per questa policy, consulta

[PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#) nella Guida di riferimento sulle policy gestite da AWS .

AWS politica gestita: AWSPartnerCentralOpportunityManagement

È possibile allegare la policy `AWSPartnerCentralOpportunityManagement` alle identità IAM.

Questa policy garantisce l'accesso completo alla gestione delle opportunità in AWS Partner Central.

Per vedere le autorizzazioni per questa policy, consulta [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#) nella Guida di riferimento sulle policy gestite da AWS .

AWS politica gestita: AWSPartnerCentralSandboxFullAccess

È possibile allegare la policy `AWSPartnerCentralSandboxFullAccess` alle identità IAM.

Questa politica consente l'accesso per i test degli sviluppatori nel catalogo Sandbox.

Per vedere le autorizzazioni per questa policy, consulta [AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#) nella Guida di riferimento sulle policy gestite da AWS .

AWS politica gestita:

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy

È possibile allegare la policy

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy alle identità IAM.

Questa policy fornisce il permesso ResourceSnapshotJob di leggere una risorsa e di scattarne un'istantanea nell'ambiente di destinazione. Per ulteriori informazioni su come utilizzare questa policy, consulta [Working with multi-partner Opportunities](#) nell'AWS Partner Central API Reference.

Per vedere le autorizzazioni per questa policy, consulta

[AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#) nella Guida di riferimento sulle policy gestite da AWS .

AWS politica gestita: **AWSPartnerCentralChannelManagement**

È possibile allegare la policy AWSPartnerCentralChannelManagement alle identità IAM.

Questa policy garantisce l'accesso alla gestione dei programmi e delle relazioni di canale in AWS Partner Central.

Per vedere le autorizzazioni per questa policy, consulta [AWSPartnerCentralChannelManagement](#) nella Guida di riferimento sulle policy gestite da AWS .

AWS politica gestita:

AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement

È possibile allegare la policy AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement alle identità IAM.

Questa policy garantisce l'accesso alle attività di gestione dell'approvazione degli handshake del canale in AWS Partner Central.

Per vedere le autorizzazioni per questa policy, consulta

[AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#) nella Guida di riferimento sulle policy gestite da AWS .

AWS politica gestita: **AWSPartnerCentralMarketingManagement**

È possibile allegare la policy AWSPartnerCentralMarketingManagement alle identità IAM.

Questa policy consente l'accesso alla gestione delle attività e delle campagne di marketing in AWS Partner Central.

Per vedere le autorizzazioni per questa policy, consulta [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#) nella Guida di riferimento sulle policy gestite da AWS .

AWS politica gestita: **PartnerCentralIncentiveBenefitManagement**

È possibile allegare la policy `PartnerCentralIncentiveBenefitManagement` alle identità IAM.

Questa policy garantisce l'accesso alla gestione di tutti i vantaggi degli incentivi in AWS Partner Central.

Per vedere le autorizzazioni per questa policy, consulta [PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#) nella Guida di riferimento sulle policy gestite da AWS .

AWS politica gestita: **AWSPartnerProServeToolsFullAccess**

È possibile allegare la policy `AWSPartnerProServeToolsFullAccess` alle identità IAM.

Questa politica garantisce l'accesso completo agli AWS ProServe strumenti (A2T e MPA) tramite AWS Partner Central Single Sign-On. Include tutti i ruoli di valutazione (collaboratore individuale, lettore dell'organizzazione, collaboratore dell'organizzazione e amministratore dell'organizzazione) che consentono l'accesso completo alla creazione, alla lettura, all'aggiornamento e alla condivisione delle valutazioni all'interno dell'organizzazione, nonché alla gestione delle impostazioni a livello di organizzazione.

Ruoli concessi:

- `AssessmentIndividualContributor`
- `AssessmentOrganizationReader`
- `AssessmentOrganizationContributor`
- `OrganizationAdmin`

Per vedere le autorizzazioni per questa policy, consulta [AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#) nella Guida di riferimento sulle policy gestite da AWS .

AWS politica gestita:

AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor

È possibile allegare la policy

`AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor` alle identità IAM.

Questa politica garantisce l'accesso in lettura a tutte le valutazioni organizzative in A2T, insieme alla capacità di creare e gestire le valutazioni dell'utente sia in A2T che in MPA. È destinato agli utenti che necessitano di visibilità sulle valutazioni del team pur mantenendo la capacità di gestire il proprio lavoro.

Note

MPA non supporta la modalità di sola lettura. Gli utenti assegnati a questa politica manterranno read/write l'accesso alle proprie valutazioni MPA.

Ruoli concessi:

- `AssessmentIndividualContributor`
- `AssessmentOrganizationReader`

Per vedere le autorizzazioni per questa policy, consulta

[AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#) nella Guida di riferimento sulle policy gestite da AWS .

AWS politica gestita:

AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor

È possibile allegare la policy `AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor` alle identità IAM.

Questa politica concede le autorizzazioni minime richieste per accedere agli AWS ProServe strumenti tramite AWS Partner Central Single Sign-On. Gli utenti possono creare, leggere, aggiornare e condividere le proprie valutazioni sia in A2T che in MPA. L'accesso è limitato alle valutazioni create dall'identità IAM dell'utente (ruolo o ARN dell'utente).

Ruoli concessi:

- [AssessmentIndividualContributor](#)

Per vedere le autorizzazioni per questa policy, consulta

[AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#) nella Guida di riferimento sulle policy gestite da AWS .

Aggiornamenti di AWS Partner Central alle policy AWS gestite

Visualizza i dettagli sugli aggiornamenti delle policy AWS gestite per AWS Partner Central da quando questo servizio ha iniziato a tracciare queste modifiche. Per avvisi automatici sulle modifiche a questa pagina, iscriviti al feed RSS nella pagina AWS Partner Central [Cronologia dei documenti per la AWS Partner Central Getting Started Guide](#).

Modifica	Descrizione	Data
AWSPartnerProServeToolsFullAccess — Nuova politica	AWS Partner Central ha aggiunto una nuova policy per garantire l'accesso completo agli AWS ProServe strumenti (A2T e MPA) tramite AWS Partner Central Single Sign-On con tutti i ruoli di valutazione.	23 marzo 2026
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor — Nuova politica	AWS Partner Central ha aggiunto una nuova policy per concedere l'accesso in lettura alle valutazioni organizzative in A2T e gestire le proprie valutazioni sia in A2T che in MPA.	23 marzo 2026
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor — Nuova politica	AWS Partner Central ha aggiunto una nuova policy per concedere autorizzazioni minime per accedere agli	23 marzo 2026

Modifica	Descrizione	Data
	AWS ProServe strumenti e gestire le proprie valutazioni.	
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement — Aggiornamento a una politica esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy per aggiungere funzionalità di gestione delle sessioni di Partner Central Agents tramite il Model Context Protocol.	13 marzo 2026
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — Aggiornamento a una politica esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy per aggiungere funzionalità di gestione delle sessioni di Partner Central Agents tramite il Model Context Protocol.	13 marzo 2026
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — Aggiornamento a una politica esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy per aggiungere funzionalità di gestione delle sessioni di Partner Central Agents tramite il Model Context Protocol.	13 marzo 2026
AWSPartnerCentralFullAccess — Aggiornamento a una politica esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy per aggiungere funzionalità di gestione delle sessioni di Partner Central Agents tramite il Model Context Protocol.	13 marzo 2026
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — Aggiornamento a una politica esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy per aggiungere le autorizzazioni Amazon Q per la funzionalità chatbot di Partner Assistant.	23 febbraio 2026

Modifica	Descrizione	Data
AWSPartnerCentralChannelManagement — Aggiornamento a una politica esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy per aggiungere le autorizzazioni Amazon Q per la funzionalità chatbot di Partner Assistant.	23 febbraio 2026
AWSPartnerCentralMarketingManagement — Aggiornamento a una politica esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy per aggiungere le autorizzazioni Amazon Q per la funzionalità chatbot di Partner Assistant.	23 febbraio 2026
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement — Nuova politica	AWS Partner Central ha aggiunto una nuova policy per concedere l'accesso a tutte le funzionalità dei vantaggi degli incentivi.	11 febbraio 2026
AWSPartnerCentralFullAccess — Aggiornamento a una politica esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy per aggiungere le autorizzazioni Amazon Q per la funzionalità chatbot di Partner Assistant e per aggiungere l'accesso in lettura agli AWS Marketplace Agreements per la funzionalità dei vantaggi MPOPP.	4 febbraio 2026
AWSPartnerCentralMarketingManagement — Nuova politica	AWS Partner Central ha aggiunto una nuova policy per concedere l'accesso alla gestione del marketing e delle campagne centralizzate per i partner.	30 novembre 2025

Modifica	Descrizione	Data
AWSPartnerCentralFullAccess — Aggiornamento a una politica esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy per aggiungere l'accesso legacy a Partner Central, inserire file in S3 e ottenere entità AWS Marketplace.	30 novembre 2025
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — Aggiornamento a una politica esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy per aggiungere l'accesso al contesto di coinvolgimento, l'opportunità derivante dall'accesso alle attività di coinvolgimento e l'accesso legacy a Partner Central, ottenere dashboard, accesso al canale di collaborazione, ottenere partner e taggare opportunità e job snapshot delle risorse.	30 novembre 2025
AWSPartnerCentralChannelManagement — Aggiornamento a una politica esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy per aggiungere l'accesso legacy a Partner Central, ottenere dashboard e ottenere partner.	30 novembre 2025
AWSPartnerCentralFullAccess — Aggiornamento a una politica esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy per aggiungere l'accesso al ruolo di trasferimento della fatturazione su Channel.	19 novembre 2025

Modifica	Descrizione	Data
AWSPartnerCentralChannelManagement — Nuova politica	AWS Partner Central ha aggiunto una nuova policy per concedere l'accesso alla gestione delle attività di gestione dei canali.	19 novembre 2025
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement — Nuova politica	AWS Partner Central ha aggiunto una nuova policy per concedere l'accesso alle attività di gestione dell'approvazione degli handshake del canale.	19 novembre 2025
AWSPartnerCentralFullAccess — Aggiornamento a una politica esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy.	4 dicembre 2024
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — Aggiornamento a una policy esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy.	4 dicembre 2024
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — Aggiornamento a una policy esistente	AWS Partner Central ha aggiornato una policy.	4 dicembre 2024
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy — Nuova politica	AWS Partner Central ha aggiunto una nuova policy per concedere l'accesso alle risorse di lettura e creare istantanee.	4 dicembre 2024
AWSPartnerCentralFullAccess : nuova policy	AWS Partner Central ha aggiunto una nuova policy per garantire l'accesso completo al servizio AWS Partner Central.	18 novembre 2024

Modifica	Descrizione	Data
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — Nuova politica	AWS Partner Central ha aggiunto una nuova policy per garantire l'accesso completo alle opportunità di gestione in AWS Partner Central.	14 novembre 2024
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — Nuova politica	AWS Partner Central ha aggiunto una nuova policy per concedere l'accesso ai test degli sviluppatori nel catalogo Sandbox.	14 novembre 2024
AWS Partner Central ha iniziato a tracciare le modifiche	AWS Partner Central ha iniziato a tracciare le modifiche per le sue policy AWS gestite.	14 novembre 2024

Mappatura degli utenti di Partner Central alle policy gestite

Comprendere i personaggi di Partner Central e la mappatura delle policy

Ogni persona rappresenta un ruolo distinto all'interno dell'organizzazione partner con esigenze di accesso specifiche alle funzionalità di AWS Partner Central. Abbina i tuoi utenti a questi personaggi per assegnare la politica gestita appropriata che conceda le autorizzazioni necessarie mantenendo al contempo le migliori pratiche di sicurezza.

Important

Tutte le policy gestite riportate di seguito garantiscono agli utenti l'accesso ad Amazon Q, un assistente basato sull'intelligenza artificiale che fornisce supporto e indicazioni in tempo reale all'interno di AWS Partner Central. Per ulteriori informazioni su Amazon Q, consulta [questa pagina](#).

Personaggi utente comuni di AWS Partner Central

Tipo di utente	Descrizione della persona	Politiche gestite da Partner Central consigliate	Responsabilità di Partner Central
Amministratore IAM	Questa persona in genere fa parte della sicurezza IT, della sicurezza delle informazioni o dei Governance/ Compliance team, ma questo varia a seconda dell'organizzazione. Devono avere accesso come amministratore all' AWS account utilizzato per accedere ad AWS Partner Central.	Questa persona deve disporre dei diritti di amministratore all'interno dell' AWS account per fornire le autorizzazioni IAM degli utenti	<ul style="list-style-type: none"> • Collabora con alliance lead/users per comprendere il livello di accesso richiesto • Incorpora gli utenti a AWS IAM e fornisce l'accesso • Controlla l'accesso degli utenti • Configura Single Sign-On per semplificare l'accesso
Alliance Lead (responsabile della AWS partnership, direttore delle alleanze cloud)	È titolare della AWS relazione ed è responsabile della crescita della AWS partnership attraverso l'allineamento del programma, la disponibilità alla vendita congiunta e l'esecuzione interfunzionale	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceFullAccess <p>Queste politiche combinate forniscono a questi utenti l'accesso completo in lettura e scrittura a tutte le funzionalità di AWS Partner</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gestisce la pipeline di co-vendita di ACE • Invia e tiene traccia delle applicazioni del programma • Supervisiona i progressi dei partner tramite la Scorecard e l'idoneità ai vantaggi • Approva gli elenchi dei deputati, le domande di finanziamento e del programma, le soluzioni e le risorse di marketing

Tipo di utente	Descrizione della persona	Politiche gestite da Partner Central consigliate	Responsabilità di Partner Central
		Central. Per un'analisi dettagliata del contenuto di questa policy, consulta questa pagina.	<ul style="list-style-type: none">• Gestisce il profilo aziendale• Definisce le autorizzazioni degli utenti, richiede e collabora con IAM Administrator per fornire l'accesso in IAM

Tipo di utente	Descrizione della persona	Politiche gestite da Partner Central consigliate	Responsabilità di Partner Central
<p>Coordinatore del programma (Partner Operation Manager, Alliance Team Member, Amministratore del programma APN)</p>	<p>Collabora a stretto contatto con Alliance Lead per distribuire le responsabilità di supervisione supportando il monitoraggio dei requisiti, la gestione delle richieste e garantendo la conformità.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceFullAccess <p>Questi utenti sono essenzialmente un'estensione di Alliance Lead e richiedono autorizzazioni simili. La combinazione di queste policy fornisce a questi utenti l'accesso completo in lettura e scrittura a tutte le funzionalità di AWS Partner Central. Per un'analisi dettagliata del contenuto di questa policy, consulta questa pagina.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene traccia delle certificazioni, delle metriche delle scorecard e delle scadenze del programma • Invia la documentazione relativa a programmi, elenchi, soluzioni e finanziamenti • Si coordina tra i team per raccogliere e inviare input • Gestisce i problemi operativi

Tipo di utente	Descrizione della persona	Politiche gestite da Partner Central consigliate	Responsabilità di Partner Central
Responsabile marketing (Partner Marketing Manager, Channel Marketing Lead)	Il Marketing Manager aumenta la consapevolezza e stimola la domanda di offerte AWS allineate. Sviluppano campagne, creano contenuti e richiedono programmi di marketing congiunti.	<ul style="list-style-type: none"> • AWS Partner Central Marketing Manager • AWS Partner Central Benefit Incentive (applicabile solo se questa persona è anche responsabile della gestione dei programmi/ l'assegnazione dei finanziamenti) 	<ul style="list-style-type: none"> • Crea ed elenca soluzioni e prodotti sul AWS Marketplace • Crea case study • Gestisci le campagne • Gestisci finanziamenti come i Market Development Funds (MDF)

Tipo di utente	Descrizione della persona	Politiche gestite da Partner Central consigliate	Responsabilità di Partner Central
<p>Responsabile delle vendite (Account Manager, Account Executive, Business Development Manager)</p>	<p>Accelera i ricavi acquistando, registrando e chiudendo accordi AWS correlati in collaborazione con AWS i team sul campo.</p>	<p>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</p> <p>Questa policy garantisce agli utenti la possibilità di visualizzare e modificare l'intera pipeline di opportunità all'interno del proprio account AWS Partner Central. Questa policy è progettata per i membri del team che lavorano attivamente sulle opportunità offerte dai partner e hanno bisogno di accedere alle funzionalità di gestione delle opportunità, ma non richiedono l'accesso a tutte le funzionalità di Partner Central. Questa politica fornisce anche l'accesso ad altre funzionalità di uso generale, come la possibilità di accedere</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Registra le opportunità di co-vendita • Accetta e gestisce i lead AWS segnalati • Mantiene l'igiene delle opportunità di co-vendita • Visualizza le metriche della pipeline e i report sullo stato e sui progressi delle opportunità

Tipo di utente	Descrizione della persona	Politiche gestite da Partner Central consigliate	Responsabilità di Partner Central
		alla documentazione dei partner, contattar e l'assistenza e monitorare i progressi con la Scorecard.	
Ingegnere/ sviluppatore di integrazione	Utente tecnico che supporta il team di Partner Alliances nella creazione e nella manutenzione di integrazioni CRM, connettendo i sistemi dei partner ad AWS Partner Central APIs	AWSFullAccessSandboxFullAccess	<ul style="list-style-type: none">• Progetta e implementa integrazioni

Tipo di utente	Descrizione della persona	Politiche gestite da Partner Central consigliate	Responsabilità di Partner Central
Responsabile tecnico	Il responsabile tecnico è l'ingegnere o l'architetto che garantisce che le soluzioni della propria organizzazione soddisfino gli standard AWS tecnici e i requisiti del programma. Progettano e implementano architetture cloud scalabili, forniscono indicazioni tecniche a tutti i team e ottimizzano le soluzioni in termini di prestazioni, sicurezza e costi.	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceSellerProduct 	<ul style="list-style-type: none"> • Crea soluzioni e invia revisioni tecniche fondamentali • Richiedi programmi o specializzazioni e supporto con documentazione tecnica di supporto • Accesso alla documentazione AWS tecnica e all'abilitazione non disponibili pubblicamente
Responsabile del programma di finanziamento	Il Funding Program Manager gestisce le operazioni finanziarie legate al AWS monitoraggio delle entrate, alla riconciliazione dei pagamenti e alla gestione degli audit e dei report sui finanziamenti.	<p>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</p> <p>Questa policy fornisce l'accesso alla gestione di programmi di incentivi e benefit all'interno di AWS Partner Central.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Crea nuove richieste di fondi • Gestisci i processi di reclamo • Visualizza e gestisci tutte le richieste di fondi storiche

AWS ProServe Accesso agli strumenti

Per i partner di servizi che supportano le migrazioni dei clienti e che desiderano accedere agli strumenti di AWS valutazione (al di fuori di AWS Partner Central), agli utenti deve essere assegnata una delle tre policy gestite per ottenere l'accesso. Questi strumenti includono:

- **Migration Portfolio Assessment (MPA):** uno strumento che aiuta partner e clienti a valutare, pianificare e assegnare priorità ai carichi di lavoro per la migrazione verso AWS. MPA consente ai partner di creare un business case per la migrazione, analizzare l'attuale portafoglio di applicazioni, stimare i costi e identificare la strategia di migrazione giusta per ogni carico di lavoro. Fornisce informazioni basate sui dati per accelerare la pianificazione della migrazione e ridurre i rischi.
- **Strumenti di valutazione (A2T):** una suite di strumenti di indagine e valutazione rivolti ai clienti, tra cui il Migration Readiness Assessment (MRA), una valutazione strutturata che misura la disponibilità del cliente a migrare verso le sei dimensioni del Cloud Adoption Framework. AWS Le valutazioni A2T aiutano i partner a identificare le lacune, creare piani di riparazione e dimostrare la preparazione alla migrazione verso e il cliente. AWS

L'accesso è controllato tramite tre policy AWS gestite, ciascuna mappata a un utente specifico. Utilizza la tabella seguente per determinare il livello di accesso richiesto da ogni individuo:

Tipo di utente	Descrizione della persona	Politiche gestite da Partner Central consigliate	AWS Funzionalità degli strumenti di valutazione
Collaboratore individuale	Questa persona crea e gestisce le proprie valutazioni in A2T e MPA. Questo è il ruolo di base richiesto per tutte le attività di valutazione.	AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> • Crea, leggi, aggiorna e condividi solo le proprie creazioni sia assessments/portfolios in A2T che in MPA
Organization Reader e collaboratore individuale	Questa persona richiede visibilità su tutte le valutazioni all'interno dell'organizzazione, oltre a	AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividual	<ul style="list-style-type: none"> • Leggi tutte le valutazioni organizzative in A2T (solo lettura per il lavoro degli altri)

Tipo di utente	Descrizione della persona	Politiche gestite da Partner Central consigliate	AWS Funzionalità degli strumenti di valutazione
	<p>gestire le proprie. Questa figura è comune tra i responsabili dei team o i professionisti senior che devono rivedere le valutazioni storiche o tra pari senza modificarle.</p>	<p>IndividualContributor</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Crea, leggi, aggiorna e condividi solo le proprie in A2T e MPA assessments/portfolios
<p>Collaboratore dell'organizzazione e (accesso completo alla valutazione)</p>	<p>Questa persona richiede read/write l'accesso completo a tutte le valutazioni dell'organizzazione. Questa persona è adatta a professionisti senior o responsabili delle consegne che devono modificare, eliminare o condividere le valutazioni create da qualsiasi utente dell'organizzazione, comprese le valutazioni storiche.</p>	<p>AWSPartnerProServeToolsFullAccess</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Crea, modifica, elimina e condividi tutti i portafogli assessments/MPA A2T dell'organizzazione • Accesso a tutti i assessments/MPA portafogli A2T storici creati prima della migrazione dei partner a Console AWS

Per ulteriori informazioni sulle politiche gestite da IAM, consulta [Gestione delle](#) politiche IAM. Per informazioni su come allegare le policy a utenti e gruppi, consulta [Allegare una policy a un gruppo di utenti IAM](#).

Gestione degli utenti FAQs

Chi nella mia organizzazione è l'amministratore IAM e come posso contattarlo?

Gli amministratori IAM in genere fanno parte dei dipartimenti di sicurezza IT o sicurezza delle informazioni e talvolta fanno parte di team o Governance/Compliance organizzazioni IAM dedicati. Questi amministratori sono generalmente responsabili dell'implementazione delle politiche IAM, della configurazione delle soluzioni SSO, della gestione delle revisioni della conformità e del mantenimento delle strutture di controllo degli accessi basate sui ruoli.

Quali sono le opzioni di policy gestite per Partner Central nelle console?

AWS

Per la maggior parte della up-to-date documentazione, consulta [le policy AWS gestite per gli utenti di AWS Partner Central](#).

Se non riesco ad accedere al mio account Partner Central nella AWS Console, chi posso contattare?

Sia che la tua organizzazione utilizzi un IdP, un [AWS IAM Identity Center](#) senza un IdP o una console [AWS Identity and Access Management](#) per gestire l'accesso ad AWS Partner Central, l'amministratore IAM o il reparto IT possono aiutarti a ripristinare l'accesso. AWS non gestisce AWS le autorizzazioni dell'account.

Accesso ad AWS Partner Central

Gli utenti possono accedere ad AWS Partner Central da un browser. Per un'esperienza ottimale, consigliamo di utilizzare un computer desktop.

Per accedere ad AWS Partner Central

1. Accedi alla Console di AWS gestione per l' AWS account associato al loro account AWS Partner Central.

A seconda di come vengono gestiti gli utenti nell'account, questo processo può variare. Gli utenti che utilizzano [AWS IAM Identity Center](#) accederanno utilizzando Single Sign-On. Gli utenti con un [Identity Provider esterno](#) possono accedere tramite la console IdP e selezionare l' AWS account a cui accedere.

2. Una volta effettuato l'accesso alla Console di AWS gestione, gli utenti possono accedere alla pagina del servizio AWS Partner Central tramite:
 - [Link diretto](#))
 - Menu Servizi
 - [Ricerca globale](#)
3. Scegli Launch AWS AWS Partner Central nella pagina del servizio.

Navigazione in AWS Partner Central

La dashboard di AWS Partner Central presenta una barra di navigazione sul lato sinistro dello schermo. Questo menu funge da centro di controllo principale e fornisce un accesso rapido alle risorse chiave per i partner, tra cui vantaggi per i AWS partner, materiali di formazione e strumenti per la crescita aziendale. Inoltre, i partner che vendono sul AWS Marketplace possono utilizzare questa barra di navigazione per gestire le proprie offerte di prodotti e monitorare le prestazioni di vendita.

Important

Se riscontri un errore di accesso, significa che il ruolo IAM assegnato non dispone delle autorizzazioni necessarie. Controlla il messaggio di errore per dettagli specifici e passaggi di risoluzione. Consulta la sezione [policy AWS gestite per gli utenti di AWS Partner Central](#) per ulteriori informazioni.

Note

Sebbene la maggior parte delle funzionalità di Partner Central sia ora disponibile nella AWS Console, alcuni strumenti utilizzano ancora il sistema legacy. Gli utenti con le autorizzazioni IAM appropriate possono ancora accedere a tali funzionalità non migrate senza ulteriori accessi. Agli utenti verrà richiesto un messaggio modale che li avviserà del reindirizzamento. Quando richiesto, scegli Accedi, che riporterà automaticamente gli utenti Single Sign-On all'ambiente precedente. Le funzionalità che richiedono questo reindirizzamento includono:

- Partner Scorecard
- Guide
- Applicazioni del programma
- Strumenti di gestione dei canali

Allo stesso modo, tutte le attuali funzionalità del AWS Marketplace Management Portal (AMMP) reindirizzeranno gli utenti all'esperienza AMMP precedente, senza ulteriori accessi. Si aprirà una nuova scheda e la barra di navigazione persisterà per consentire agli utenti di navigare senza problemi tra i diversi ambienti.

Barra di navigazione

Tutte le funzionalità di AWS Partner Central e AWS Marketplace Management Portal (AMMP) sono accessibili dalla barra di navigazione unificata. Le funzionalità sono organizzate in fasi del percorso di AWS Partner Network (APN): Build, Market, Sell and Grow. Di seguito viene descritta la posizione di ogni voce di menu e della funzione corrispondente:

- **Partner Scorecard:** visualizza la Partner Scorecard per monitorare la progressione del percorso e dei requisiti relativi al livello di AWS Partner.
- **Notizie ed eventi:** la home page di AWS Partner Central contiene notizie sui partner e feed sugli eventi dei partner. Questi feed mostrano raccolte curate di notizie ed eventi relativi ai AWS partner AWS e pertinenti per i partner. AWS
- **Guide:** accedi a guide e documentazione su argomenti relativi ai programmi per i partner, AWS ai servizi e altro ancora.

Creazione

- **Soluzioni:** native nella AWS console. [Crea](#) e gestisci soluzioni. Ulteriori informazioni nella [AWS Partner Central Builder Guide](#).
- **Agenti e strumenti di intelligenza artificiale:** reindirizzamenti verso AMMP. Gestisci i tuoi annunci di agenti e strumenti di intelligenza artificiale sul AWS Marketplace. Per ulteriori informazioni, consulta [I prodotti per agenti AI](#).
- **Prodotti SaaS:** reindirizza ad AMMP. Gestisci le tue offerte di prodotti SaaS sul Marketplace AWS . Per ulteriori informazioni, consulta [Prodotti basati su SaaS in Marketplace AWS](#).
- **Prodotti server:** reindirizza ad AMMP. Gestisci le tue offerte di prodotti per server sul AWS Marketplace.
- **Prodotti di machine learning:** reindirizzamenti ad AMMP. Gestisci gli algoritmi e i modelli di machine learning (NL) che gli acquirenti possono utilizzare. AWS Per ulteriori informazioni, consulta [Prodotti di machine learning in AWS Marketplace](#).
- **Amazon Machine Image:** reindirizza a AMMP. Offri prodotti agli acquirenti con Amazon Machine Images (AMIs). Per ulteriori informazioni, consulta [Prodotti basati su AMI in Marketplace AWS](#).
- **Prodotti dati:** reindirizza ad AMMP. Gestisci le tue offerte di prodotti basate sui dati sul AWS Marketplace. Per ulteriori informazioni, consulta [Prodotti Data](#).

- Servizi professionali: reindirizza ad AMMP. Gestisci le tue offerte di servizi professionali sul AWS Marketplace. Per ulteriori informazioni, consulta [Prodotti per servizi professionali in AWS Marketplace](#).
- Richieste: reindirizza a AMMP. Visualizza un elenco di richieste di modifica effettuate su prodotti (AMI, Container, SaaS e Professional Services), offerte e altre entità Marketplace dal AWS Marketplace Management Portal o dall'API AWS Marketplace Catalog.
- Caricamento del file: reindirizza a AMMP. Carica i moduli di caricamento dei prodotti (PLFs) per richiedere un nuovo prodotto o aggiornamenti a un prodotto esistente in AWS Marketplace.
- Elenchi di dispositivi: reindirizza all'esperienza precedente di Partner Central. Rilevante per i partner che aderiscono all'Hardware Path.

Vai al mercato

- Marketing Central: reindirizza a AWS Marketing Central. Gestisci gli asset e le risorse delle campagne di marketing congiunte.
- Casi di studio: reindirizzamenti all'esperienza precedente di Partner Central. Crea e gestisci case study per mostrare le vittorie dei clienti.
- Badge manager: reindirizza all'esperienza precedente di Partner Central. Accedi e scarica AWS i badge guadagnati.

Vendi

- Lead: nativo nella AWS console. [Ricevi lead condivisi AWS](#) e convertili in opportunità di co-vendita.
- Opportunità: nativa nella AWS console. Accetta e condividi gli inviti alle opportunità provenienti dai nostri partner AWS o da altri AWS partner. [Gestisci attivamente le opportunità di vendita attraverso la pipeline di vendita](#).
- Offerte private: reindirizza ad AMMP. Crea offerte private per acquirenti specifici, raggruppa più offerte in set di offerte private.
- Periodi di prova gratuiti pubblici: reindirizza ad AMMP. Crea offerte pubbliche disponibili per tutti gli acquirenti su AWS Marketplace.
- Accordi: reindirizza ad AMMP. Crea offerte pubbliche disponibili per tutti gli acquirenti su AWS Marketplace.
- Autorizzazioni di vendita: reindirizza ad AMMP.

Vantaggi del finanziamento

Per ulteriori informazioni, consulta [Gestione delle richieste di fondi nel AWS Partner Funding Portal](#).

- Dashboard di finanziamento: nativo nella AWS console. Una dashboard centralizzata che offre visibilità in tempo reale sull'allocazione dei fondi, sull'utilizzo e sulle metriche di performance in vari programmi e iniziative di finanziamento.
- Portafogli: nativi nella console. AWS

Gestione dei canali

Per ulteriori informazioni, consulta [Channel Management](#).

- Gestione dei partner di canale: nativa nella AWS console. Progettato per i partner che rivendono AWS servizi in qualità di AWS Channel Partner autorizzato.
- Richieste di coinvolgimento nella distribuzione: reindirizzamenti alla versione precedente di Partner Central. La richiesta di coinvolgimento del distributore è disponibile per gestire le richieste nuove ed esistenti di interazione con un distributore. AWS

Connessioni dell'account

Per ulteriori informazioni, consulta [Partner Connections](#).

- Partner discovery: nativo nella AWS console. Cerca e scopri altri AWS partner con cui collaborare.
- Connessioni con i partner: native nella AWS console. Connect con altri AWS partner per condividere e gestire congiuntamente le opportunità offerte ai clienti.

Analisi dei partner

Per ulteriori informazioni, consulta [Monitoraggio dei progressi con l'analisi dei partner e gli approfondimenti di Marketplace](#).

- A colpo d'occhio: metriche chiave e stato dell'account.
- Opportunità: analisi della tua pipeline di opportunità, con approfondimenti sui ricavi stimati, sui tassi di successo delle conversioni, ecc.
- Lead: monitora i lead con l'andamento dei tassi di conversione.

- **Investimenti:** informazioni come i tassi di richiesta e le principali fonti di finanziamento sulla liquidità, i crediti e gli sconti approvati per la tua organizzazione (se applicabile).
- **Canale:** Riepilogo degli incentivi ottenuti dalla partecipazione ai programmi AWS Solution Provider e Distribution (se applicabile), insieme ai vantaggi CEI Grow, agli sconti concessi dai partner, agli sconti per il settore pubblico e agli sconti per la crescita dei partner (precedentemente denominati Partner Growth Rebate Credits).
- **Campagne di marketing:** riepiloghi delle campagne AWS di marketing guidate, con metriche di lead e opportunità associate.
- **Formazione e certificazioni:** visualizza i risultati di [formazione e certificazione dei tuoi team, comprese le certificazioni, gli accreditamenti e](#) i corsi di formazione completati.

Informazioni sul Marketplace

- **Accordi e rinnovi:** nativi nella AWS console. Fornisce informazioni su contratti e rinnovi entro 24 ore dalla firma di un contratto in AWS Marketplace.
- **Utilizzo:** nativo nella AWS console. Fornisce visualizzazioni e dati dettagliati per i clienti che utilizzano SaaS e prodotti basati sull'utilizzo dei server.
- **Ricavi fatturati AWS :** nativi nella console. Fornisce informazioni sui ricavi fatturati per scopi contabili e di rendicontazione finanziaria.
- **Riscossioni ed esborsi:** nativi nella console. AWS Fornisce informazioni sui fondi AWS raccolti e versati sui tuoi conti bancari dopo il pagamento precedente.
- **Imposta:** nativa nella console. AWS Fornisce informazioni sulle imposte per le transazioni con i venditori.

Amministratore partner

- **Applicazioni del programma:** reindirizza all'esperienza precedente di Partner Central. Richiedi i programmi APN o gestisci le applicazioni attive del programma.
- **Piano aziendale:** reindirizza all'esperienza precedente di Partner Central. Crea e condividi piani aziendali congiunti con. AWS
- **Profili:** nativi nella AWS console. Crea e gestisci i tuoi profili di partner e venditore. Per ulteriori informazioni, consulta Creazione e aggiornamento dei profili.
- **Onboarding degli utenti:** reindirizza al servizio AWS IAM nella console. AWS Per ulteriori informazioni, consulta Onboarding degli utenti sul tuo account AWS Partner Central.

- Impostazioni Partner Central: native nella AWS console. Gestisci i tuoi dati di contatto principali, i domini associati e i tag. Per ulteriori informazioni, consulta Gestione delle impostazioni in AWS Partner Central.
- Impostazioni Marketplace: reindirizza a AMMP. [Gestisci le impostazioni del AWS Marketplace](#), incluse le informazioni fiscali. Per ulteriori informazioni, consulta Gestione delle impostazioni in AWS Partner Central.
- Supporto Partner Central: reindirizza all'esperienza precedente di Partner Central. Ottieni assistenza dal team di supporto APN per le domande relative ad APN.
- Supporto Marketplace: reindirizza a AMMP. Fatti aiutare dal team di supporto del Marketplace sulle inserzioni del Marketplace e su altre domande relative a Marketplace.
- Supporto per i rimborsi su Marketplace: reindirizza a AMMP. Richiedi assistenza per i rimborsi su AWS Marketplace.

Dashboard di AWS Partner Central

La dashboard della console AWS Partner Central fornisce un'interfaccia personalizzabile che ti aiuta a tracciare e gestire la tua partnership con AWS. La dashboard presenta widget chiave che mostrano informazioni importanti e ti guidano attraverso le azioni essenziali.

Widget

[Il widget Get Started è un elenco prioritario di azioni consigliate progettato per aiutare i partner a vendere congiuntamente AWS e tramite Marketplace con successo.AWS](#) Questo widget mostra le attività che i partner devono dare priorità al completamento e le informazioni che devono mantenere aggiornate per fornire AWS le informazioni di cui hanno bisogno per fornire consigli personalizzati e consentire all'utente di ottenere vantaggi.

I widget possono essere ripristinati, aggiunti, rimossi o ridimensionati per personalizzare la pagina del dashboard in base alle preferenze di un utente specifico.

Cerca

La casella di ricerca nella barra di navigazione fornisce uno [strumento di ricerca unificato](#) per trovare AWS servizi e funzionalità, documentazione di servizio, prodotti AWS Marketplace e altro ancora. Gli utenti di AWS Partner Central hanno accesso a documentazione e risorse specifiche per i AWS partner tramite l'estensione Partner Assistant in Amazon Q, un vantaggio non disponibile per gli utenti standard AWS della console. Sebbene le funzionalità generali di ricerca della AWS Console siano accessibili a tutti gli utenti, non includono la documentazione specifica di AWS Partner Network o AWS Partner Central. Per accedere ai contenuti incentrati sui partner, gli utenti possono digitare domande relative ad AWS Partner Central nella barra di ricerca e fare clic su Ask Amazon Q per avviare l'estensione AWS Partner Assistant.

Lingue

Puoi scegliere di personalizzare l'interfaccia utente in una lingua diversa. Seleziona tra 11 lingue.

1. Fai clic sull'icona Impostazioni (##) nell'angolo in alto a destra
2. Seleziona la tua lingua preferita dal menu a discesa
3. Gli elementi dell'interfaccia, come pulsanti ed etichette, verranno aggiornati nella lingua scelta

Note

Sebbene l'interfaccia cambierà, alcuni contenuti rimarranno solo in inglese, incluse le funzionalità legacy di AWS Partner Central come News and Events, Partner Scorecard e Guides.

Notizie ed eventi per i partner

La home page di AWS Partner Central contiene notizie sui partner e feed sugli eventi dei partner. Questi feed mostrano raccolte curate di notizie AWS ed eventi relativi ai AWS partner rilevanti per i partner. AWS

Il feed di notizie per i partner contiene articoli relativi agli annunci di lancio di AWS Partner Central, notizie sul lancio AWS del servizio e scadenze importanti per i AWS partner. Per accedere a un elenco ricercabile e filtrabile di articoli pubblicati negli ultimi sei mesi, scegli [Visualizza tutte le notizie dei partner](#).

Il feed degli eventi per i partner include eventi rilevanti per AWS i partner, tra cui webinar, workshop, summit ed eventi principali. I tag in formato di consegna indicano se un evento è di persona, virtuale o entrambi. Scegli il titolo di un evento per accedere a ulteriori informazioni o registrarti. Per accedere a una pagina ricercabile e filtrabile di tutti i prossimi eventi curati per i AWS partner, scegli [Visualizza tutti gli eventi dei partner](#). Gli eventi aggiunti vengono visualizzati nella parte superiore di questa pagina, evidenziati in base alla loro importanza per tutti i partner. AWS

Supporto personalizzato dall'estensione AWS Partner Assistant in Amazon Q

Amazon Q (Q) è un assistente di chat basato sull'intelligenza artificiale disponibile per tutti i AWS clienti nella console di AWS gestione. Accedendo da AWS Partner Central, Q si conatterà a Partner Assistant, un'estensione esclusiva per AWS i partner che fornisce l'accesso a contenuti specifici dei AWS partner, tra cui la documentazione e le guide del programma Partner non disponibili per i clienti AWS generici.

Funzionalità di personalizzazione

L'estensione Partner Assistant in Amazon Q supporta anche funzionalità di personalizzazione. Gli utenti possono ricevere indicazioni in base al profilo di partner specifico, tra cui il livello, il percorso corrente o altre attività dell'account, come opportunità, soluzioni, vantaggi e inserzioni [AWS sul Marketplace](#).

Important

Usa Amazon Q in AWS Partner Central per trovare rapidamente informazioni specifiche sui partner utilizzando query in linguaggio naturale. A differenza dello [strumento di ricerca unificato](#) della AWS Console, Amazon Q può fornire un riepilogo basato su documentazione esclusiva per i partner per fornire risposte e consigli dalle risorse di Partner Central e Marketplace. Gli utenti possono leggere la documentazione originale selezionando il link Fonte sotto ogni risposta alla chat.

Supporto linguistico

I partner possono porre domande in lingue diverse dall'inglese e ricevere risposte nella stessa lingua. Le lingue non inglesi supportate includono:

- mandarino
- Francese
- Tedesco
- Italiano

- Giapponese
- Spagnolo
- Coreano
- Hindi
- Portoghese

Accesso ad Amazon Q per AWS Partner Central

1. Da qualsiasi pagina della AWS Console, individua il logo Amazon Q dal menu di navigazione in alto
2. Fai clic sul logo Amazon Q per aprire la finestra della chat

oppure

1. Digita la tua domanda in linguaggio naturale nella barra di ricerca nella parte superiore della console di AWS gestione
2. Fai clic su Chiedi ad Amazon Q per aprire la finestra della chat con la tua domanda compilata

Gestione delle impostazioni dell'account

Dal menu di navigazione, i partner hanno due impostazioni: una per la gestione del loro account AWS Partner Central e l'altra per la gestione delle impostazioni del Marketplace.

Argomenti

- [Impostazioni AWS Partner Central](#)
- [Associazione di domini per il monitoraggio della AWS formazione e della certificazione](#)
- [Tag](#)
- [Impostazioni Marketplace](#)

Impostazioni AWS Partner Central

Oltre a registrare i dettagli del profilo aziendale nelle sezioni Profilo partner e venditore, i partner possono gestire altri dettagli, come informazioni di contatto, tag e domini nella scheda delle impostazioni di AWS Partner Central.

Accedi alla pagina delle impostazioni di AWS Partner Central dal menu di navigazione a sinistra. Nella parte superiore della pagina, vedrai un'istantanea del riepilogo del tuo account, tra cui:

- Denominazione sociale legale: questa ragione sociale è stata fornita durante il processo di registrazione e non può essere aggiornata. Questo nome è visibile solo a te. Per modificare il modo in cui il nome della tua azienda viene visualizzato dagli altri AWS partner o clienti che navigano nel AWS Marketplace, vai alla voce di menu Profili partner e aggiorna il nome visualizzato del tuo profilo Partner and/or Seller.
- Stato dell'account partner: durante la registrazione, se tutti i dettagli dell'account sono stati verificati con successo, questo verrà visualizzato come Attivo.
- AWS Stato dell'account Marketplace: durante la registrazione, è stato creato anche un account AWS Marketplace.

Note

L'esistenza di un account AWS Marketplace non significa che tutti i partner debbano vendere sul AWS Marketplace. Per pubblicare e vendere i tuoi prodotti o servizi sul AWS Marketplace, consulta la [AWS Marketplace Seller Guide](#).

Sotto la scheda Account Summary, puoi gestire impostazioni specifiche dell'account AWS Partner Central selezionando la scheda corrispondente.

Contatto principale dell'Alleanza

Durante la registrazione, sono stati raccolti i dati di contatto, denominati «contatto principale dell'alleanza». Questo è il contatto principale per l'account. È possibile aggiungere un solo contatto a un account. È possibile aggiungere contatti aggiuntivi a AWS risorse specifiche, ad esempio su uno specifico ticket Opportunity, Fund Request o Support. I contatti acquisiti a livello di risorsa riceveranno comunicazioni mirate relative a quella risorsa specifica.

Important

Tutte le comunicazioni e gli aggiornamenti chiave del AWS Partner Network, come la newsletter APN o gli annunci via e-mail relativi a modifiche alle politiche o al lancio di nuove funzionalità, verranno inviati solo a questo contatto principale. Per le organizzazioni che desiderano distribuire comunicazioni a un pubblico più ampio, consigliamo di utilizzare un alias e-mail condiviso come contatto principale, che consentirà di inviare la comunicazione a tutti gli individui con accesso a quella casella di posta condivisa.

È possibile aggiungere altri contatti all'interno di flussi di lavoro specifici, ad esempio durante la creazione di opportunità e richieste di fondi o l'invio della domanda di partecipazione al programma. Notifiche specifiche su questi flussi di lavoro, ad esempio quando cambia una fase di opportunità o quando viene approvata una richiesta di fondi o una domanda di programma, verranno inviate al singolo contatto raccolto nell'ambito di quel flusso di lavoro al momento della creazione della risorsa. Questi dettagli di contatto individuali possono essere aggiornati all'interno della risorsa stessa.

Cataloghi registrati

Quando crei il tuo prodotto e la prima versione del tuo software, questa viene inizialmente pubblicata in un ambito limitato, in modo che solo il tuo account possa accedervi. Quando sei pronto, puoi pubblicarlo nel catalogo del AWS Marketplace per consentire agli acquirenti di abbonarsi e acquistare il tuo prodotto.

Formazione e certificazioni

I partner possono gestire i domini associati al proprio account ai fini dell'accesso e del credito alla formazione e alla certificazione nella scheda Formazione e certificazione.

Associazione di domini per il monitoraggio della AWS formazione e della certificazione

AWS utilizza i risultati della formazione e della certificazione per convalidare le competenze tecniche. Questi risultati sono necessari per la progressione di livello e l'idoneità a determinati programmi APN.

Gli studenti accederanno a Skill Builder utilizzando l'indirizzo e-mail aziendale e il metodo di accesso "AWS Builder ID». In base ai domini associati all'account AWS Partner Central della loro azienda, gli studenti di Skill Builder hanno accesso a contenuti di formazione specifici per i partner e la possibilità di gestire l'associazione di un indirizzo e-mail di certificazione personale all'interno del proprio profilo Skill Builder.

Important

Ciò rappresenta un cambiamento nel modo in cui gli studenti accedono a Skill Builder e associano le certificazioni all'indirizzo e-mail personale della propria azienda. Per ulteriori informazioni, consulta la Guida alla [formazione e](#) alla certificazione.

I partner possono gestire i domini associati al proprio account ai fini del credito di formazione e certificazione nella scheda Training and Certification all'interno delle impostazioni di AWS Partner Central.

Aggiunta di un dominio

I domini associati vengono convalidati one-time-passcode inviando un messaggio a un indirizzo e-mail che contiene il dominio desiderato. Assicurati di avere accesso alla casella di posta elettronica che riceverà il codice di verifica per completare con successo il processo di convalida.

Note

Solo gli utenti con autorizzazioni specifiche assegnate in IAM possono aggiungere o rimuovere domini. Per ulteriori informazioni sulla gestione delle autorizzazioni IAM, consulta le [policy AWS gestite per gli utenti di AWS Partner Central](#).

1. Scegli il pulsante Associa dominio
2. Inserisci un indirizzo e-mail del dominio di proprietà e scegli Invia codice di verifica. Verifica la presenza di errori di battitura prima dell'invio.

Note

Il codice dovrebbe essere inviato all'indirizzo e-mail inserito in meno di 5 minuti. Se non hai ricevuto il codice, hai a disposizione fino a 5 tentativi per riceverlo. Una volta inviato il codice, hai 48 ore per inserirlo nella casella di testo per la verifica. Se non riesci a ricevere un codice, contatta il team di [AWS Partner Central Support](#) tramite il menu di navigazione a sinistra.

3. Inserisci il codice e scegli Associa domain. In caso di successo, verrai reindirizzato alla pagina precedente e il nuovo dominio associato verrà visualizzato nell'elenco dei domini associati.

Eliminazione di un dominio

1. Seleziona il dominio che desideri rimuovere e il pulsante Rimuovi dominio si attiverà.
2. Scegli Rimuovi dominio o per annullare l'operazione, scegli Cancella selezione.
3. Per evitare che i partner rimuovano accidentalmente i domini, agli utenti verrà richiesto di digitare manualmente «rimuovi» in una casella di testo per procedere con la rimozione di un dominio. Digita «rimuovi», quindi scegli Rimuovi dominio.

Tag

I tag consentono ai partner di etichettare risorse specifiche (come Opportunità o Richieste di fondi) e controllare l'accesso in base a questi tag. Ad esempio, i partner possono etichettare le opportunità per regione o settore e limitare l'accesso dei singoli utenti in IAM a questi segmenti specifici dei loro dati AWS Partner Central.

Ogni tag ha una chiave e un valore. Per ogni risorsa, ogni chiave di tag deve essere unica e può avere un solo valore. Non includere informazioni sensibili nei tag.

Crea o aggiorna i tag

Scegli la scheda Tag per un riepilogo di tutti i tag esistenti. Per creare un nuovo tag:

1. Scegli il pulsante Create AWS Partner Central tag nell'angolo in alto a destra.
2. Dalla pagina Gestisci i tag dei partner, puoi rimuovere i tag esistenti selezionando Rimuovi accanto al tag associato o scegli Aggiungi nuovo tag per crearne di nuovi.

Impostazioni Marketplace

Per i dettagli sulla gestione del tuo account venditore Marketplace, consulta [questa pagina](#).

Creazione di soluzioni in AWS Partner Central

Una soluzione è qualsiasi prodotto, servizio o pratica che offri per risolvere un'esigenza aziendale del cliente. Quando [crei](#) una soluzione su AWS Partner Central, fornisci dettagli che ci aiutano a capire cosa porti sul mercato. I partner idonei con soluzioni convalidate verranno visualizzati nel Partner Solution Finder per consentirne l'individuazione da parte dei clienti. I prodotti possono essere collegati a soluzioni per essere messi in vendita e negoziati sul [AWS Marketplace](#). Per ulteriori informazioni sulla creazione di soluzioni, [consulta la AWS Partner Central Builder Guide](#).

Co-selling con AWS

[I partner che partecipano all'APN Customer Engagements Program \(ACE\) possono creare, condividere e ricevere opportunità di collaborazione con.](#) AWS Per ulteriori informazioni su come gestire le interazioni condivise con i clienti AWS, consulta la [AWS Partner Central Sales Guide](#).

Monitoraggio del percorso e della progressione dei livelli dei partner con la Partner Scorecard

AWS I Partner Paths offrono una progressione personalizzata in base al modo in cui un partner si rivolge al mercato dei clienti. AWS L'iscrizione ai percorsi consente la visibilità dei [programmi per i AWS partner](#) e dei vantaggi disponibili in base ai percorsi seguiti man mano che avanzi nell'APN. La selezione del percorso è il primo passo per dirci cosa fai in modo che possiamo fornirti il percorso verso la convalida e la specializzazione.

Important

Se devi rimuovere un Partner Path dal tuo account, devi contattare il [Supporto APN](#) per ricevere assistenza.

Partner Scorecard: la Partner Scorecard è lo strumento che ti consente di monitorare la progressione del percorso e dei requisiti relativi al livello di Partner. AWS La scorecard offre visibilità sui risultati e sui requisiti raggiunti nell'ambito dei percorsi per i partner registrati, aiutandoti a tracciare il tuo percorso dallo status di iscritto a quello di partner differenziato.

Iscrizione ai programmi per i AWS partner

I programmi forniscono risorse tramite Partner Central, tra cui formazione tecnica, fondi di marketing e supporto agli architetti di soluzioni per aiutare i partner a far crescere AWS il proprio business. I partner possono iscriversi ai [programmi per i AWS partner](#) in AWS Partner Central.

Note

Solo gli utenti a cui sono state assegnate politiche gestite specifiche possono presentare domanda per i programmi AWS partner. Per ulteriori informazioni, consulta [le policy AWS gestite per gli utenti di AWS Partner Central](#).

Per richiedere un programma per i AWS partner

1. Vai a Partner Admin, Program Applications.
2. Nella pagina Applicazioni e programmi, scegli Crea.
3. Nella pagina Richiedi il programma, scegli Seleziona designazione.
4. Nella finestra di dialogo Seleziona designazione, cercate e scegliete un programma.
5. Scegli Seleziona.
6. Seleziona la casella di controllo di conferma e scegli Sì, sono d'accordo.
7. Completa i passaggi della domanda. Per ulteriori informazioni, consulta le linee guida del programma.
8. Per inviare la tua candidatura, scegli Invia. Per salvare la tua candidatura come bozza, scegli Invia più tardi.

Gestione delle richieste di fondi in AWS Partner Central

AWS I vantaggi di Partner Funding sono personalizzati per soddisfare le esigenze aziendali in materia di formazione, sviluppo di nuovi prodotti e soluzioni e go-to-market attività, consentendoti di raggiungere nuovi clienti e differenziare la tua attività. AWS I partner possono ricevere finanziamenti sotto forma di denaro o crediti AWS promozionali a seconda dell'opzione di finanziamento specifica. [Scopri come sfruttare al meglio le opzioni di finanziamento disponibili](#) e [come inviare le richieste di finanziamento](#) qui sotto.

AWS Vantaggi di finanziamento per i partner

Questa sezione mostra tutti i programmi di finanziamento a cui l'utente partner ha accesso. Se il pulsante blu Crea richiesta fondi è disattivato, il sistema ha stabilito che l'account Partner non è attualmente idoneo per questo tipo di finanziamento a causa dello status di Partner Path o della mancanza di un MDF Wallet. Verifica l'idoneità per ciascun programma.

Accesso ai finanziamenti

Per creare, visualizzare, modificare o gestire le richieste di fondi, a un utente devono essere assegnate le autorizzazioni appropriate in AWS IAM. Per ulteriori informazioni, consulta [le policy AWS gestite per gli utenti di AWS Partner Central](#). Tieni presente che, sebbene un utente possa avere accesso al AWS Partner Funding Portal, potrebbe non avere nulla da esaminare o su cui agire fino alla prima richiesta di fondi.

Se un utente non è in grado di accedere agli strumenti di finanziamento, contatta il tuo amministratore IAM. Puoi anche [inviare un caso di supporto tramite AWS Partner Central nella AWS Console per il supporto APN generale](#).

Per accedere agli strumenti di finanziamento:

1. Accedi ad [AWS Partner Central dalla AWS console](#)
2. Fai clic su Launch AWS Partner Central al centro della schermata principale.
3. Seleziona Funding dashboard sotto Funding Benefits nel riquadro di navigazione a sinistra.
4. Gli utenti possono iniziare a inviare richieste di fondi da questa pagina in Partner Central
 - a. Fai clic sul pulsante Crea richiesta di fondi e verrà visualizzata una selezione a discesa di programmi idonei

- b. I modelli successivi indirizzeranno l'utente alla creazione di una richiesta di fondi per i programmi principali offerti
5. Gli utenti possono anche accedere alla scheda AWS Partner Funding Benefits per esaminare i [programmi principali idonei](#)

Gestione delle richieste di fondi

La Partner Funding Dashboard è lo strumento principale per esaminare tutte le richieste di fondi e le richieste di rimborso, indipendentemente dallo and/or stato della fase, in un unico posto per tutti i programmi supportati. Ci sono due sezioni principali, Funding Activities e AWS Partner Funding Benefits.

Nella pagina iniziale di Partner Funding Dashboard, gli utenti con le autorizzazioni appropriate vedranno un riepilogo di tutte le richieste di fondi, indipendentemente dallo stato o dalla fase.

Attività di finanziamento

Questa sezione mostra tutte le richieste di fondi (tutti gli stati e le fasi) a cui l'utente partner ha accesso. Per quanto riguarda lo standard APUs, possono vedere le richieste di cui sono proprietari, incluse quelle redatte. ALs possono visualizzare tutte le richieste per l'account Partner indipendentemente dal proprietario.

Esistono diversi modi per trovare una richiesta di fondi:

- ID della richiesta di fondo: filtra per l'ID specifico della richiesta di fondo
- Fase di richiesta di fondi: filtra in base alla fase di approvazione in cui si trova la richiesta (AWS revisione, approvazione aziendale, approvazione finanziaria, ecc.)
- Stato della richiesta di fondi: filtra in base allo stato in cui si trova la richiesta (attiva, annullata, completata, ecc.)
- Tipo di finanziamento: filtra in base al tipo di finanziamento (in contanti o a credito)
- Programma: filtra in base al modello generale utilizzato per ogni richiesta (MDF, MAP, PIF, Misc., ecc.)
- Sottocategoria: filtra in base al programma in cui si trova ogni richiesta (MDF, MAP, Sandbox, WMP, SCA, ecc.)
- Numero dell'ordine di acquisto: filtra per il numero specifico dell'ordine di acquisto

- ID opportunità: filtra per l'ID dell'opportunità specifica
- Anno di bilancio: filtra in base all'anno di bilancio a cui è collegata la richiesta

In questa dashboard sono disponibili 4 azioni possibili:

- Esporta: esporta l'elenco visualizzato delle attività di finanziamento in un foglio di calcolo Excel
- Crea richiesta di fondi: consente a un partner di inviare una richiesta di fondi con un menu a discesa per programma
- Annulla richiesta di fondi: consente a un partner di eliminare una richiesta di fondi dalla propria dashboard
- Visualizza dettagli: consente a un partner di visualizzare i dettagli specifici di una richiesta di fondi selezionata

Creazione di una richiesta di fondi

Gli utenti possono creare una nuova richiesta di fondi dalla pagina Funding Dashboard. Per creare una nuova richiesta di fondi:

1. Scegli Crea richiesta di fondi
2. Apparirà un elenco a discesa con un elenco di [programmi di finanziamento](#).
3. Scegli il programma di finanziamento pertinente selezionando il nome nell'elenco a discesa

Una volta inviata, una richiesta di fondi viene sottoposta a una serie di processi di revisione e convalida, a seconda dei requisiti specifici del programma. I partner possono monitorare lo stato di avanzamento di una richiesta di fondi durante questi flussi di lavoro di approvazione in base a due attributi: la fase e lo stato. La fase di richiesta di fondi indica la fase corrente del ciclo di vita complessivo della richiesta di fondi, mentre lo stato indica lo stato o lo stato attuale della richiesta di fondi (ad esempio in sospeso, in corso di revisione, approvata).

Fasi della richiesta di fondi

La tabella seguente descrive in dettaglio le fasi in cui può trovarsi una richiesta di fondi durante il ciclo di vita dell'approvazione. Per maggiori dettagli su chi è l'approvatore assegnato per ogni fase e per programma, consulta la sezione Flusso di lavoro di approvazione della guida.

Stage	Description
Creato	La richiesta è ancora in bozza e non è stata inviata dal partner a AWS, OPPURE La richiesta è stata rifiutata ed è ora in attesa degli aggiornamenti e del nuovo invio da parte del partner.
AWS Revisione	La richiesta è pervenuta al AWS revisore. AWS Questa fase è applicabile solo alle mozioni di finanziamento Sell (POC) e Miscellaneous (Jumpstart e ISV WMP).
Approvazione tecnica	Questa fase indica che la richiesta di fondi viene inviata al Partner Solution Architect per garantire la fattibilità tecnica del progetto plan/statement di lavoro. Questa fase è applicabile solo ai programmi di finanziamento Sell Motion (POC).
Approvazione aziendale	La richiesta di fondi è in attesa di revisione e approvazione da parte del Business Approver assegnato. Il Business Approver varia in base al programma.
Approvazione finanziaria	La richiesta di fondi viene inviata al team AWS operativo per generare un ordine di acquisto (PO) per le richieste di contanti, AND/OR generando codici per le richieste di credito.
Pre-approvazione	Questa fase indica che la richiesta di fondi ha ottenuto tutte le approvazioni necessarie e che il partner può iniziare a eseguire la propria attività/progetto. Per quanto riguarda il credito, la richiesta rimarrà in questa fase fino all'erogazione e all'applicazione di tutti i codici di credito. Per le richieste che includono contanti, questa è in attesa della conferma finanziaria finale prima di passare alla fase Cash Claim. Per le richieste MAP, questa fase pass-through non esiste, poiché la richiesta di fondi è in fase di richiesta di rimborso in contanti indica la preapprovazione.
Reclamo in contanti	Il partner può presentare una richiesta di rimborso in contanti quando il progetto (o la pietra miliare) è completo. Il partner invia i dati effettivi dei reclami, le AWS revisioni e rejects/approves i dati effettivi in questa fase. I partner migrati vedranno la dicitura «In attesa di approvazione» nella sezione Stato delle richieste di rimborso in contanti, all'interno dei piani di rimborso in contanti, una volta inoltrati i dati effettivi del reclamo. Una

Stage	Description
	volta approvati i dati effettivi, la Fund Request fornirà un link a Payee Central per consentire al partner di inviare la fattura. Questa fase non verrà aggiornata fino all'approvazione della fattura.
Completato	Tutti i crediti sono stati riscattati per il FR pertinente, AND/OR tutte le richieste di rimborso in contanti sono state completate. Non è richiesta alcuna operazione aggiuntiva.

Stati delle richieste di fondi

La tabella seguente descrive in dettaglio gli stati in cui può trovarsi una richiesta di fondo e indica lo stato attuale della richiesta di fondo. Lo stato è riportato nella sezione Dettagli del progetto della Richiesta di fondi.

Status	Description
Attivo	Questo è il primo stato che riceverà un record. Rimarrà in questo stato per la maggior parte del suo ciclo di vita.
Pending (In attesa)	Per la maggior parte delle richieste di fondi, questo stato è temporaneo, la richiesta è in corso di sincronizzazione. Lo stato tornerà allo stato Attivo una volta completata la sincronizzazione.
Terminato	Il partner ha annullato la richiesta. Una volta terminata, una richiesta non può essere riattivata.
Scaduto	Nel caso in cui una richiesta di fondi abbia superato la data di scadenza (30 giorni dopo la data di fine della consegna), il sistema aggiornerà lo stato della richiesta come scaduta. Fund Request non può più avere azioni intraprese.
Completato	Lo stato è completato dopo che tutti i dettagli della fattura sono stati aggiunti alla Fund Request AWS, i codici and/or di credito sono stati riscattati e non sono necessarie ulteriori azioni.

Status	Description
Eliminato	Eliminata è lo stato di una richiesta di fondi se il Partner l'ha eliminata dalla visualizzazione della dashboard. Questa azione può essere eseguita solo sulle richieste di fondi in fase di creazione (mai inviate o respinte al Partner). Le richieste di fondi eliminate non verranno più visualizzate nella dashboard del partner e potrebbero non essere più visualizzate o recuperate

Stati degli allegati

La tabella seguente descrive in dettaglio gli stati che un allegato può riflettere. Questi stati si applicano sia agli allegati della richiesta di fondi che agli allegati dei reclami.

Status	Description
PendingUpload	Il documento è attualmente in fase di caricamento.
Scansione	Il documento è stato allegato ed è attualmente in fase di scansione per verificarne la conformità con la sicurezza delle applicazioni. Questo stato non impedisce la presentazione della richiesta di fondi o del reclamo
ScannedClean	Il documento è stato allegato e la scansione è stata completata, nessun problema riscontrato
In quarantena	Il file è stato scansionato e non soddisfa i criteri impostati da Application Security. In genere ciò significa che contiene una formula che non rientra nell'insieme di formule accettato consentito dallo strumento. Il documento deve essere aggiornato per rimuovere le formule e riallegato o convertito in PDF e ricollegato.

Aggiornamento di una richiesta di fondi

Una volta inviata una richiesta di fondi, gli utenti possono modificare o aggiornare i dettagli richiamando una richiesta di fondi. La funzione Recall riporterà la richiesta di fondi alla fase di creazione, in cui gli utenti possono eseguire le modifiche. La funzione di richiamo è disponibile solo

per le richieste di fondi prima di entrare nella fase di pre-approvazione, a quel punto la richiesta di fondi non può più essere richiamata.

Per richiamare una richiesta di fondi:

1. Seleziona l'ID della richiesta di fondi dalla dashboard di finanziamento scegliendo la richiesta di fondi pertinente
2. Scegli il pulsante Richiama
3. Gli utenti torneranno alla fase 1 del processo di invio della richiesta di fondi, dove saranno disponibili tutte le informazioni preesistenti.
4. Modifica i campi dei dettagli secondo necessità
5. Invia nuovamente la richiesta di fondi selezionando Invia

Annullamento di una richiesta di fondi

La funzione Annulla può essere utilizzata quando un partner deve annullare una richiesta di fondi che non verrà più eseguita. Una volta annullata la richiesta di fondi, lo stato passerà da «Attivo» a «Annulla», ma la fase rimarrà invariata. La richiesta di fondi continuerà inoltre a essere visibile nella dashboard dei finanziamenti. Annullando, il Partner non sarà più in grado di modificare, inviare, inviare nuovamente o visualizzare la richiesta di fondi. La funzione Annulla può essere eseguita in qualsiasi momento prima di entrare nella Fase Completata, dopodiché la Richiesta di fondi non può più essere annullata.

Per annullare una richiesta di fondi:

1. Seleziona l'ID della richiesta di fondi dalla dashboard dei finanziamenti
2. Scegli Annulla richiesta di fondi dalla schermata di riepilogo della richiesta di fondi.

Inviare nuovamente una richiesta di fondi o un reclamo

Se una richiesta di fondi o un reclamo sono stati rifiutati, possono essere modificati e inoltrati nuovamente.

⚠ Important

Il motivo del rifiuto non è visibile in questo flusso di lavoro, quindi esamina prima il motivo del rifiuto.

Per inviare nuovamente una richiesta di fondi:

1. Apri la richiesta di fondi dalla dashboard selezionando il collegamento ipertestuale dell'ID della richiesta di fondo
2. Il motivo del rifiuto sarà riportato nell'e-mail di rifiuto automatico e può essere visualizzato anche nella Richiesta di fondi selezionando Cronologia delle approvazioni nella barra delle azioni o scorrendo verso il basso fino alla sezione inferiore della Richiesta di fondi.
3. Controlla prima il motivo del rifiuto, quindi scegli Riprendi la richiesta di fondi dalla barra delle azioni nella parte superiore della richiesta.
4. Riprendi la richiesta di fondi apre la richiesta di fondi per la revisione e il nuovo invio. Riaprirà la procedura di invio iniziale del programma e consentirà al Partner di modificare i dettagli e, al termine, di inviarlo nuovamente ufficialmente. Il motivo del rifiuto non è visibile in questo flusso di lavoro, quindi esamina prima il motivo del rifiuto. La data di inizio dovrà essere spostata di 14 giorni dalla data corrente, se la data precedente non è già sufficiente per le future.
5. Se si verifica un errore, scegli Correggi per vedere quali campi devono essere corretti.
6. Una volta aggiornate tutte le informazioni, scegli Invia richiesta di fondi per inviare nuovamente la richiesta di fondi.

Per inviare nuovamente un reclamo:

1. Apri la richiesta di fondi dalla dashboard selezionando il collegamento ipertestuale dell'ID della richiesta di fondo.
2. Il motivo del rifiuto sarà riportato nell'e-mail di rifiuto automatico e può essere visualizzato anche nella richiesta di fondi nella sezione «Dati effettivi» della pagina Cash Claim.
3. Verifica innanzitutto il motivo del rifiuto, quindi apporta gli eventuali aggiornamenti necessari ai valori effettivi delle richieste e seleziona Modifica la richiesta di rimborso in contanti dalla sezione Piani per i reclami di cassa della richiesta.
4. Il pulsante Modifica richiesta di rimborso apre la Richiesta per la revisione e la nuova presentazione. Riaprirà la procedura di invio dei reclami e consentirà al Partner di modificare i

dettagli e, al termine, di inviare nuovamente ufficialmente la richiesta. Il motivo del rifiuto non è visibile in questo flusso di lavoro, quindi esamina prima il motivo del rifiuto.

5. Una volta apportati tutti gli aggiornamenti necessari, seleziona **Invia richiesta di rimborso effettiva** per inviare nuovamente la richiesta.

Utilizzo degli agenti per i consigli di finanziamento e le richieste di fondi

Gli agenti di AWS Partner Central analizzano le tue opportunità rispetto ai programmi di finanziamento disponibili e possono creare richieste di fondi direttamente dalla pagina dei dettagli dell'opportunità.

Prerequisiti

- Il tuo account è stato migrato ad AWS Partner Central nella console di AWS gestione.
- Il tuo utente o ruolo IAM dispone delle autorizzazioni richieste:
 - `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`
- Hai almeno un'opportunità attiva.

Come funzionano le raccomandazioni di finanziamento

Quando si apre una pagina dei dettagli dell'opportunità, il widget Raccomandazione di finanziamento valuta automaticamente l'opportunità rispetto ai programmi di AWS finanziamento disponibili in base alla fase dell'opportunità, alle entrate previste, al caso d'uso da parte del cliente e all'idoneità al percorso del partner.

Se viene trovata una corrispondenza, il widget mostra le seguenti informazioni:

Elemento	Description
Nome del programma	Il programma di finanziamento consigliato.
Descrizione del programma	Un riepilogo della documentazione di AWS finanziamento.
Motivo della raccomandazione	Perché questa opportunità può essere considerata idonea, in base allo stage, all'ARR e al caso d'uso.

Note

Le raccomandazioni di finanziamento vengono fornite a scopo informativo per aiutare a identificare programmi potenzialmente pertinenti. Le raccomandazioni non garantiscono l'approvazione o l'idoneità dei finanziamenti.

Il widget offre tre azioni:

Azione	Description
Ottieni un finanziamento stimato	Calcola i finanziamenti potenziali in base al valore dell'opportunità e alle regole del programma.
Crea una richiesta di fondi	Avvia una richiesta di draft fund compilata automaticamente con i dati sulle opportunità.
Scopri i programmi di finanziamento	Apri un'interfaccia conversazionale per domande di finanziamento.

Se non viene trovata alcuna corrispondenza, il widget lo indica e offre un pulsante Informazioni sui programmi di finanziamento.

Quando un programma consigliato è associato a uno Standard Strategic Collaboration Agreement (SCA), la funzione mostra anche le informazioni sull'allocazione del budget SCA, ovvero ciò che è stato assegnato e ciò che rimane disponibile.

Note

L'agente non accede direttamente al documento del contratto SCA. Gli accordi SCA sono gestiti in Contract Central.

Ottenere una raccomandazione di finanziamento

1. Vai a Opportunità nella barra di navigazione a sinistra.
2. Seleziona un'opportunità.
3. Individua il widget Raccomandazione di finanziamento nella pagina dei dettagli dell'opportunità.
4. Esamina il consiglio e scegli un'azione.

Puoi anche scegliere Chiedi informazioni su questa opportunità e porre domande come «Quali programmi di finanziamento sono disponibili?» o «Perché è stato consigliato questo programma?»

Creazione di una richiesta di fondi

1. Nel widget Raccomandazione di finanziamento, scegli Crea richiesta di fondi.
2. L'agente raccoglie i dati dal record dell'opportunità.
3. Se mancano informazioni, l'agente pone domande di chiarimento nell'interfaccia di chat.
4. L'agente genera una bozza e fornisce un collegamento.
5. Apri il link per esaminare la bozza nel portale AWS dei finanziamenti, quindi invia.

Dopo l'invio, la richiesta segue il flusso di lavoro di approvazione standard. Tieni traccia dei progressi nella dashboard dei finanziamenti. Per ulteriori informazioni, consulta [the section called "Creazione di una richiesta di fondi"](#).

Puoi avviare questo processo anche tramite l'interfaccia di chat selezionando Chiedi informazioni su questa opportunità e digitando «Crea una richiesta di fondi per questa opportunità».

Considerazioni importanti

Considerazione	Informazioni
Idoneità	Le raccomandazioni si basano sui dati disponibili. L'idoneità finale viene determinata durante la revisione della domanda.
Ambito dei dati	L'agente utilizza solo i dati dell'opportunità e dell'account partner.
Permissions	Gli utenti senza le autorizzazioni per la richiesta di fondi ricevono un messaggio di accesso negato.
Sessioni	Le conversazioni sono basate sulla sessione, non persistenti. Ogni interazione ha un ID di sessione univoco.

Risorse correlate

- [Gestione delle richieste di fondi in AWS Partner Central](#)
- [the section called “Creazione di una richiesta di fondi”](#)
- [AWS Vantaggi di finanziamento per i partner](#)

Connessione con altri AWS partner

AWS Partner Central facilita la collaborazione tra AWS i partner, permettendo loro di connettersi e condividere opportunità tra loro. I partner possono scoprire, connettere e gestire interazioni con più partner. Per ulteriori informazioni, consulta la [sezione Partner Connections della AWS Partner Central Sales Guide](#).

Gestione dei canali

AWS Partner Central Channel Management offre a fornitori di AWS soluzioni, distributori e venditori di distribuzione (partner di canale) funzionalità per gestire i propri AWS account che partecipano ai programmi di canale. AWS Partner Central Channel Management viene utilizzato con [AWS Billing Transfer](#) per consentire ai partner di canale di rivendere ai clienti finali mentre i clienti mantengono l'accesso root al proprio account di AWS gestione.

Le funzionalità chiave includono:

- Gestisci centralmente AWS gli account utilizzati per la rivendita
- Stabilisci, monitora e gestisci le relazioni con clienti e venditori di distribuzione
- Ottieni i vantaggi e gli sconti del programma per i partner
- Monitora le relazioni di trasferimento della fatturazione su più account

Prerequisiti:

- Registrazione attiva nei programmi di AWS canale (fornitore di soluzioni, distributore o venditore di distribuzione)
- Account AWS Partner Central con AWS account collegato
- Utente AWS Partner Central con ruoli IAM di Partner Central Channel mappati
- [Ruoli IAM necessari forniti negli AWS account utilizzati nella gestione dei canali](#)
- [Utente AWS Partner Central con ruoli IAM di Partner Central Channel mappati](#)
- Account AWS di gestione attivo utilizzato per ricevere fatture e amministrare i programmi di canale

Important

Le funzionalità di gestione dei canali di AWS Partner Central richiedono la configurazione dei ruoli IAM sia nell' AWS account collegato a Partner Central sia nell'account di AWS gestione utilizzato per ricevere fatture e amministrare i programmi di canale. Collabora con il tuo amministratore cloud AWS Partner Central per garantire che le autorizzazioni IAM siano configurate e collabora con il responsabile dell'alleanza o l'amministratore del cloud per mappare i ruoli IAM agli utenti Partner Central. Scopri di più sull'accesso alla gestione dei canali nel [riferimento all'API](#).

Come funziona la gestione dei canali di AWS Partner Central

Il flusso di lavoro di Channel Management segue un processo strutturato per configurare e gestire la tua attività di rivendita. Ecco come interagiscono i componenti:

1. Crea e attiva gli account di gestione del programma

Segnala i tuoi account di AWS gestione PMAs in modo da associarli all'autorizzazione del programma del canale. Attiva istantaneamente gli account di gestione del programma utilizzando gli handshake di canale per verificare il consenso dell'account di AWS gestione.

2. Stabilisci relazioni con clienti o venditori di distribuzione

Crea relazioni per definire il modo in cui lavori con ciascun account di AWS gestione cliente o venditore secondario e qualificati per usufruire dei vantaggi del Channel Program. Seleziona i modelli e le impostazioni di supporto appropriati per ogni relazione.

3. Configura i periodi di servizio per gestire la fatturazione, il trasferimento e l'offboarding (opzionale)

Aggiungi periodi di servizio alle relazioni per applicare periodi di preavviso minimi o periodi di impegno fisso per il trasferimento della fatturazione. I periodi di assistenza dei partner vengono aggiunti per regolare le modifiche al trasferimento della fatturazione e devono essere accettati dall'account di gestione del cliente. AWS

4. Monitora lo stato del trasferimento di fatturazione e l'elenco delle relazioni

Tieni traccia dello stato dei trasferimenti di fatturazione su tutti gli account e le relazioni di gestione del programma da una posizione centrale.

Account di gestione del programma

Un account di gestione del programma (PMA) è un account di AWS gestione che utilizzi per gestire la partecipazione al AWS Channel Program e le relazioni con AWS gli account dei clienti o dei venditori di distribuzione. Ogni PMA è associato a un programma a AWS canale singolo (AWS Solution Provider, AWS Distribution o AWS Distribution Seller).

Argomenti

- [Creazione di un account di gestione del programma](#)
- [Attivazione di un account di gestione del programma](#)

Creazione di un account di gestione del programma

Per creare un account di gestione del programma, sono necessari un ID dell'account di AWS gestione e una registrazione attiva al programma di canale.

Gli account membro e gli account autonomi non possono essere utilizzati come PMAs. Inoltre, non è possibile utilizzare un account di AWS gestione già registrato come account di pagamento nella versione precedente di Partner Central Channel Management. Prima di creare un PMA con lo stesso ID dell'account di pagamento, è necessario prima di creare un account PMA con lo stesso account ID.

Gli scenari più comuni per la creazione di una nuova PMA includono:

- Espansione in una nuova area geografica con requisiti di fatturazione diversi
- Configurazione di un account dedicato per una divisione aziendale specifica
- Gestione separata dei diversi programmi di AWS canale

Per creare un PMA

1. Passa alla gestione dei canali in AWS Partner Central.
2. Nella scheda Account di gestione del programma, scegli Crea.
3. Inserisci l'ID dell'account di AWS gestione.
4. Seleziona il tipo di programma del canale.
5. (Facoltativo) Aggiungi un nome descrittivo per il PMA.
6. Invia per l'attivazione.

Attivazione di un account di gestione del programma

Per attivare un PMA, l'handshake di canale deve essere accettato dall'account di gestione. AWS

Per gli utenti dell'interfaccia utente di AWS Partner Central:

- L'handshake del canale viene creato automaticamente quando crei un PMA
- L'indirizzo e-mail principale dell'account di AWS gestione riceve un'e-mail di richiesta
- Un utente autorizzato deve accedere all'account di AWS gestione invitato utilizzando il link univoco fornito nell'e-mail di richiesta

- All'interno della AWS console dell'account di gestione invitato, può accettare o rifiutare la richiesta

Per gli CLI/SDK utenti:

- È necessario inviare esplicitamente una richiesta di handshake del canale di gestione dell'account di gestione del programma
- L'indirizzo e-mail principale dell'account di AWS gestione riceve un'e-mail di richiesta
- Il proprietario dell'account deve accedere all'account di AWS gestione invitato e accept/reject tramite la AWS console utilizzando il link univoco fornito nell'e-mail di richiesta oppure utilizzare i comandi CLI dall'account di AWS gestione invitato all'handshake accept/reject

Important

La richiesta di handshake può essere accettata o rifiutata solo accedendo o accedendo all'account di gestione invitato AWS . Il partner che ha creato il PMA in Partner Central deve avere accesso a questo account di gestione per completare il processo di attivazione.

Relazioni di canale

Le relazioni di canale in AWS Partner Central forniscono un modo centralizzato per gestire le connessioni tra gli account di gestione del programma e il cliente, il venditore di distribuzione o AWS le Organizzazioni interne.

Channel Management supporta tre tipi di relazioni:

- Cliente finale: rapporti di rivendita diretti con le organizzazioni che acquistano servizi AWS
- Venditore di distribuzione: partner di rivendita a valle che operano in base al contratto di distribuzione stipulato dal cliente (solo per i distributori)
- Interno: AWS consumo proprio del partner relativo alla sperimentazione e allo sviluppo delle attività di canale

Argomenti

- [Creazione di una relazione](#)

Creazione di una relazione

Quando crei una nuova relazione, dovrai fornire informazioni specifiche per configurare correttamente la connessione:

Informazioni richieste:

- AWS ID dell'account di gestione dell' customer/seller organizzazione
- Tipo di relazione
- Settore di clientela (governativo/commerciale)
- Modello di account (Solution Provider Terms Model [SPTM] /End Customer Account Model [ECAM])
- Modello Support

Note

La relazione segnalata deve corrispondere al contratto relativo ai Channel Programs. Puoi selezionare solo i dettagli della relazione che siano in linea con i modelli di account e i settori in cui sei autorizzato a rivendere.

Selezione di un modello di supporto

Le relazioni di supporto definiscono il modo in cui fornirai supporto ai tuoi clienti. Puoi applicare modelli di supporto unici a ogni relazione servendo al contempo clienti e venditori di distribuzione da un'unica PMA.

Opzioni del modello di supporto:

- Mantieni il modello di supporto esistente: mantieni il piano di supporto attuale
- Supporto per rivenditori: sostituisci l'attuale piano di supporto con un nuovo piano a prezzi di rivendita
- Supporto guidato dai partner: se idoneo, gestisci direttamente l'assistenza per il cliente

Dettagli del supporto:

- Preferenza di ubicazione TAM: scegli la regione preferita per AWS Technical Account Manager

- **Ambito di copertura del supporto:** definisci se il supporto si applica all'account di gestione o all'intera organizzazione
- **ID dell'account di addebito:** specifica l'account di fatturazione per la fatturazione di assistenza consolidata, se applicabile
- **Fornitore di assistenza:** se sei un venditore di servizi di distribuzione che sceglie PLS su un account cliente finale, indica chi fornisce assistenza al cliente

Periodi di assistenza

I periodi di servizio creano accordi reciproci che impediscono modifiche unilaterali ai trasferimenti di fatturazione durante determinati periodi di impegno. I partner possono stabilire requisiti minimi di preavviso o impegni a tempo determinato, offrendo la flessibilità necessaria per allinearsi ai contratti di servizio esistenti e alle esigenze aziendali. I periodi di servizio sono associati alle relazioni di canale e forniscono opzioni di governance aggiuntive per le relazioni di canale.

I periodi di servizio supportano due tipi di accordi:

- **Periodi di preavviso minimi:** è necessario un preavviso di 14, 30 o 60 giorni prima che una delle parti possa modificare o interrompere il rapporto di trasferimento della fatturazione
- **Impegni a tempo determinato:** stipula accordi vincolanti per un massimo di 1 anno in linea con i contratti di servizio

Argomenti

- [Creazione di un periodo di servizio](#)
- [Gestione di un periodo di servizio attivo](#)
- [Risoluzione anticipata](#)

Creazione di un periodo di servizio

I periodi di servizio possono essere aggiunti a qualsiasi relazione di canale utilizzando Partner Central Channel Management.

1. **Avvio del periodo di servizio:** i partner di canale creano inviti al periodo di servizio in base a relazioni specifiche, specificando requisiti minimi di preavviso (14, 30 o 60 giorni) o impegni a tempo determinato (60-365 giorni).

2. Notifica ai clienti: viene creato automaticamente un handshake di canale e l'account di AWS gestione del cliente finale riceve una notifica via e-mail con un link di risposta univoco.
3. Revisione e risposta del cliente: un utente autorizzato dall'account di AWS gestione del cliente deve:
 - Accedere all'invito utilizzando il link univoco fornito nell'e-mail
 - Accedi alla loro AWS console per rivedere i termini del periodo di servizio proposto
 - Accetta o rifiuta il contratto relativo al periodo di servizio
4. Attivazione del periodo di servizio: una volta che il cliente accetta l'handshake del canale, il periodo di servizio diventa attivo e regola il rapporto di trasferimento della fatturazione in base ai termini concordati.

Gestione di un periodo di servizio attivo

I periodi di servizio attivi influiscono sull'esperienza di gestione di Billing Transfer di entrambe le parti nella console Billing and Cost Management. I partner possono visualizzare e gestire i periodi di servizio attivi tramite la gestione del canale AWS Partner Central.

- Gli impegni a tempo determinato impediscono a entrambe le parti di modificare il trasferimento di fatturazione fino alla scadenza del periodo di impegno
- I periodi minimi di preavviso richiedono un preavviso specificato per eventuali modifiche al trasferimento della fatturazione

Sostituzione dei periodi di servizio

I partner potrebbero dover sostituire un periodo di servizio attivo esistente con nuove condizioni per soddisfare i mutevoli requisiti aziendali o il rinnovo dei contratti. Il processo di sostituzione garantisce una governance continua del rapporto di trasferimento della fatturazione, aggiornando al contempo i parametri del periodo di servizio.

Quando sostituire un periodo di servizio

- Passaggio da un periodo di preavviso minimo a un impegno a tempo determinato (o viceversa)
- Estendere o modificare la durata di un impegno a tempo determinato
- Adeguamento dei requisiti relativi al periodo minimo di preavviso (ad esempio, passaggio da 30 a 60 giorni)

- Rinnovo di un impegno a tempo determinato in scadenza con termini aggiornati

Processo di sostituzione

1. Il partner avvia la sostituzione: i partner di canale accedono al periodo di servizio attivo tramite la gestione delle relazioni di canale di AWS Partner Central e selezionano l'opzione per sostituire il periodo di servizio. I partner specificano i nuovi termini del periodo di servizio (giorni di preavviso minimi aggiornati o nuove start/end date per gli impegni a tempo determinato) e possono includere un contesto facoltativo che spieghi il motivo della sostituzione.
2. Notifica al cliente: viene creato automaticamente un nuovo handshake relativo al periodo di servizio e l'account di AWS gestione del cliente finale riceve una notifica via e-mail con un link univoco per esaminare i termini di sostituzione proposti.
3. Revisione e risposta del cliente: un utente autorizzato dall'account di AWS gestione del cliente deve:
 - Accedere alla richiesta di sostituzione utilizzando il link fornito
 - Accedi alla AWS Console per rivedere i termini del nuovo periodo di servizio e la spiegazione del partner
 - Accetta o rifiuta la richiesta di sostituzione
4. Transizione senza interruzioni: quando il cliente accetta la stretta di mano sostitutiva:
 - Il periodo di assistenza precedente termina immediatamente
 - Il nuovo periodo di servizio diventa attivo con i termini aggiornati
 - Il rapporto di trasferimento della fatturazione continua senza interruzioni nell'ambito della nuova governance del periodo di servizio
 - Entrambe le parti ricevono notifiche di conferma

Considerazioni importanti

- Se il cliente rifiuta la richiesta di sostituzione, il periodo di assistenza originale prosegue secondo i termini esistenti
- Può esistere una sola stretta di mano in sospeso per periodo di servizio alla volta per ogni relazione
- Le richieste di sostituzione scadono dopo 30 giorni se non vengono accettate dal cliente
- La cronologia delle sostituzioni viene conservata nel registro delle relazioni a fini di controllo

- La sostituzione di un periodo di servizio non influisce sulla relazione di trasferimento della fatturazione sottostante

Risoluzione anticipata

I partner possono richiedere la cessazione anticipata dei periodi di servizio prima della loro scadenza naturale, ma entrambe le parti devono acconsentire reciprocamente tramite una procedura di handshake su un altro canale.

Chi può avviare la cessazione:

- Solo i Channel Partner possono avviare richieste di risoluzione anticipata
- I clienti finali non possono richiedere direttamente la risoluzione tramite la Console AWS
- I clienti che desiderano terminare anticipatamente un periodo di servizio devono contattare il proprio Channel Partner per richiedere la cessazione

Procedura di risoluzione:

1. Il partner avvia la richiesta: i partner di canale accedono al periodo di servizio attivo tramite AWS Partner Central e selezionano l'opzione per terminare anticipatamente il contratto. I partner possono includere un contesto opzionale che spieghi il motivo della risoluzione.
2. Notifica al cliente: viene creato un handshake sul canale di terminazione e il cliente finale riceve una notifica via e-mail con un link univoco per esaminare la richiesta di risoluzione.
3. Revisione e consenso del cliente: un utente autorizzato dall'account di gestione del cliente deve: AWS
 - Accedere alla richiesta di risoluzione utilizzando il link fornito
 - Accedi alla AWS Console per visualizzare i dettagli della risoluzione e la spiegazione fornita dal partner
 - Accetta o rifiuta la richiesta di risoluzione anticipata
4. Effetto immediato: quando il cliente accetta la stretta di mano per la risoluzione del contratto:
 - Il periodo di assistenza termina immediatamente
 - Entrambe le parti riacquistano immediatamente il pieno controllo del rapporto di trasferimento della fatturazione

- La gestione standard dei trasferimenti di fatturazione diventa nuovamente disponibile tramite la console AWS Billing and Cost Management
- Entrambe le parti ricevono notifiche di conferma

Considerazioni importanti:

- Se il cliente rifiuta la richiesta di risoluzione, il periodo di assistenza prosegue secondo i termini originali
- L'interruzione di un periodo di servizio pone fine solo al contratto e non interrompe automaticamente il trasferimento di fatturazione sottostante
- Dopo la risoluzione, entrambe le parti possono gestire il trasferimento della fatturazione secondo le procedure standard AWS
- I periodi di servizio interrotti rimangono visibili nella cronologia delle relazioni a fini di controllo

Migrazione degli account di canale precedenti

Questa guida spiega come i AWS Channel Partner possono migrare i loro clienti finali di canale esistenti nelle AWS Organizzazioni controllate dai partner verso il trasferimento della fatturazione, consentendo ai clienti di mantenere AWS Organizzazioni indipendenti mentre i partner mantengono la responsabilità di fatturazione.

I partner di canale hanno due opzioni per migrare gli account dei clienti finali esistenti al trasferimento della fatturazione:

Trasferimento completo dell'organizzazione

Trasferisci la tua AWS organizzazione esistente alla proprietà del cliente mantenendo la responsabilità di fatturazione tramite il trasferimento della fatturazione. Questo processo prevede il trasferimento della proprietà dell'account root al cliente dopo aver stabilito il trasferimento della fatturazione, preservando tutte le configurazioni organizzative e le integrazioni di servizio esistenti.

Vantaggi:

- Mantiene tutte le configurazioni organizzative esistenti
- Riduce al minimo la complessità tecnica e i tempi di migrazione
- Preserva le dipendenze e le integrazioni dei servizi

Considerazioni importanti:

- Ideale per le organizzazioni con un unico tenant
- I dati storici di fatturazione diventano visibili al cliente
- Il partner deve impostare il trasferimento della fatturazione prima di trasferire la proprietà principale

Trasferimento dell'account del membro

Sposta gli account dei singoli membri dalla tua AWS organizzazione esistente a una nuova organizzazione di proprietà del cliente. Questo processo prevede la creazione di una nuova organizzazione per il cliente, la definizione del trasferimento della fatturazione e quindi la migrazione degli account dei membri.

Vantaggi:

- Mantiene la privacy della fatturazione durante la migrazione
- Fornisce flessibilità nella pianificazione della migrazione
- Funziona sia per organizzazioni single-tenant che multi-tenant

Considerazioni importanti:

- Richiede la ricostruzione delle configurazioni a livello di organizzazione
- Le dipendenze a livello di organizzazione devono essere identificate e ricreate
- Tempi di migrazione più lunghi rispetto al trasferimento completo dell'organizzazione

Trasferimento della proprietà dell'organizzazione

Questo percorso di migrazione trasferisce la proprietà dell'account root di un' AWS organizzazione esistente al cliente, mantenendo al contempo la responsabilità di fatturazione tramite il trasferimento della fatturazione.

Prerequisiti:

- L'organizzazione deve essere in modalità con tutte le funzionalità
- Il cliente deve disporre di un'e-mail per la proprietà dell'account root
- L'organizzazione serve i carichi di lavoro di un cliente

Fasi della migrazione:

Per garantire un'applicazione continua degli sconti durante tutto il processo di migrazione senza interruzioni, segui questi passaggi:

1. Definisci un nuovo Partner Management Account (PMA)

Crea un nuovo AWS account che fungerà da account di gestione dei partner e registra questo account come PMA in Partner Central. Questo account sarà responsabile della fatturazione e del pagamento per l'organizzazione del cliente.

2. Identifica l'account di gestione del cliente esistente da migrare

Identifica l'AWS account che attualmente funge da account di gestione (account di pagamento legacy) dell'organizzazione del cliente che desideri migrare al trasferimento di fatturazione.

3. Stabilisci una relazione di canale con Partner Central

Crea una relazione di canale in Partner Central tra il tuo nuovo account di gestione Partner (dalla fase 1) e l'account di pagamento legacy del cliente (dalla fase 2). Poiché questa organizzazione contiene i carichi di lavoro dei clienti finali, puoi aggiungere l'account come relazione di «cliente finale».

4. Configura il trasferimento di fatturazione

Dal tuo nuovo Partner Management Account, accedi alla console AWS Billing and Cost Management. Seleziona Billing Transfers e crea un nuovo trasferimento inserendo l'ID dell'account di AWS gestione del cliente. Il cliente riceverà una notifica via e-mail e dovrà accettare il trasferimento nella propria AWS console.

5. Attendi che il trasferimento di fatturazione diventi effettivo

Attendi che il trasferimento di fatturazione diventi attivo, che avviene il 1° giorno del mese successivo all'accettazione. Non procedere con i passaggi successivi finché il trasferimento di fatturazione non sarà attivo.

6. Prepara l'organizzazione per il trasferimento

Aggiorna le informazioni di fatturazione dell'account di gestione nella console AWS Billing and Cost Management in modo che corrispondano ai dati del cliente.

7. Trasferisci la proprietà dell'account root

Accedi all'account root dell'organizzazione e vai a Il mio account nella Console di AWS gestione. Rimuovi tutti i dispositivi MFA dei partner o altre configurazioni di sicurezza specifiche del partner. Aggiorna l'indirizzo e-mail dell'utente root nel dominio del cliente. Il cliente riceverà un'e-mail per attivare l'accesso all'account root. Completa questo passaggio entro 60 giorni dall'entrata in vigore del trasferimento della fatturazione.

8. Verifica il completamento del trasferimento

Dopo che il cliente ha accettato la proprietà, verifica che il trasferimento di fatturazione rimanga attivo e che l'organizzazione continui a ricevere le fatture. Il cliente dovrebbe ora avere l'accesso root completo per gestire la propria organizzazione, mentre la responsabilità della fatturazione rimane a carico dell'organizzazione attraverso il trasferimento di fatturazione stabilito.

Important

Sebbene il trasferimento completo dell'organizzazione sia il percorso tecnicamente più semplice per la migrazione, i partner devono essere consapevoli del fatto che questo approccio esporrà i loro dati di fatturazione storici al nuovo proprietario dell'organizzazione. Ciò include tutte le informazioni di fatturazione come prezzi, istanze riservate e piani di risparmio esistenti prima del trasferimento della proprietà.

Trasferimento degli account dei membri

Questo percorso di migrazione sposta gli account dei singoli membri dall' AWS organizzazione esistente a una nuova organizzazione di proprietà del cliente, mantenendo al contempo la responsabilità di fatturazione attraverso il trasferimento della fatturazione.

Prerequisiti:

- Il cliente ha bisogno di un account di gestione per la nuova organizzazione
- Elenco degli account dei membri da trasferire
- Documentazione di eventuali dipendenze organizzative all'interno di ciascun account membro da trasferire

Fasi della migrazione:

1. Configura la nuova organizzazione del cliente

Innanzitutto, stabilisci la destinazione degli account dei membri. Il cliente deve creare un nuovo AWS account o designare un account esistente da utilizzare come account di gestione. Nella console AWS Organizations di questo account, abilita AWS Organizations e configura le impostazioni iniziali dell'organizzazione. Questo crea l'ambiente di destinazione per gli account dei membri.

2. Stabilisci il trasferimento della fatturazione

Prima di trasferire qualsiasi account membro, configura il trasferimento di fatturazione per garantire una responsabilità di fatturazione continua. In AWS Partner Central, crea un trasferimento di fatturazione dal nuovo account di gestione del cliente al tuo Program Management Account (PMA). Il cliente deve accettare questo trasferimento nella propria console di AWS Billing and Cost Management. Attendi che il trasferimento di fatturazione diventi attivo il primo giorno del mese successivo prima di procedere con la migrazione dell'account.

3. Prepara la migrazione degli account dei membri

Esamina le dipendenze a livello di organizzazione per gli account dei membri che intendi migrare. Rimuovi o documenta le politiche di controllo dei servizi, le configurazioni di condivisione delle risorse o le impostazioni degli amministratori delegati che dovranno essere ricostruite nella nuova organizzazione. Assicurati di disporre di un piano per ricostruire le configurazioni necessarie nell'organizzazione del cliente.

4. Trasferisci gli account dei membri

Una volta che il trasferimento di fatturazione è attivo, avvia il processo di migrazione dell'account. Dalla nuova organizzazione del cliente, invia gli inviti a ciascun account membro che desideri trasferire. Accedi all'account di ciascun membro per accettare questi inviti. Gli account dei membri lasceranno quindi l'organizzazione partner precedente e si uniranno all'organizzazione del cliente. Coordinatevi con il cliente finale per ricostruire le configurazioni organizzative necessarie nel nuovo ambiente.

Important

Assicurati che il trasferimento di fatturazione sia attivo prima di avviare il trasferimento di qualsiasi account membro. Ciò mantiene la corretta responsabilità di fatturazione durante tutto il processo di migrazione.

Mappatura dei ruoli IAM a un utente di gestione del canale

Questa sezione spiega come mappare i ruoli di AWS Partner Central AWS Identity and Access Management (IAM) agli utenti del servizio di gestione dei canali su AWS Partner Central. Questa mappatura dei ruoli IAM è necessaria per consentire agli utenti di Partner Central di accedere alle funzionalità di Partner Central Channel Management. La mappatura consente agli utenti di Partner Central Channel Management di eseguire azioni sull' AWS account AWS Partner Central. La selezione di un ruolo IAM per accedere ad AWS Partner Central Channel APIs da parte degli utenti di Partner Central abilita funzionalità come Channel Program Management, Account e Relationship management.

Prima della mappatura, devi prima completare quanto segue:

- [Collega il tuo account AWS Partner Central a un AWS account collegato a Partner Central.](#)
- [Crea ruoli IAM nell' AWS account collegato di AWS Partner Central.](#)
- Durante la creazione di ruoli IAM, aggiungi la policy `AWSPartnerCentralChannelManagement` gestita al ruolo per concedere agli utenti di AWS Partner Central le autorizzazioni per eseguire azioni di gestione del canale. Per ulteriori informazioni, consulta le [policy gestite per gli utenti di AWS Partner Central](#).
- Aggiungi la seguente policy di fiducia personalizzata ai ruoli IAM, per consentire ad AWS Partner Central di mappare i ruoli AWS IAM.


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

Per mappare un ruolo IAM di AWS Partner Central a un utente non amministratore del cloud

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#) come utente con il ruolo di responsabile dell'alleanza o amministratore del cloud.
2. Nella sezione di collegamento degli AWS account della home page di AWS Partner Central, scegli Manage Linked Account.
3. Nella pagina di collegamento dell'AWS account, seleziona Gestisci i ruoli IAM.
4. Nella sezione utenti non amministratori del cloud, seleziona gli utenti partner a cui desideri concedere l'accesso, quindi scegli il ruolo Map IAM.
5. Scegli il ruolo IAM creato contenente la politica di canale di cui sopra dall'elenco a discesa.
6. Scegli il ruolo Map.

Per annullare la mappatura di un ruolo IAM di AWS Partner Central da un utente non amministratore del cloud

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#) come utente con il ruolo di responsabile dell'alleanza o amministratore del cloud.
2. Nella sezione di collegamento degli AWS account della home page di AWS Partner Central, scegli Manage Linked Account.
3. Nella pagina di collegamento dell'AWS account, seleziona Gestisci i ruoli IAM.
4. Nella sezione utente non amministratore del cloud, seleziona gli utenti partner a cui desideri revocare l'accesso, quindi scegli Unmap IAM role.
5. Scegli il ruolo IAM dall'elenco a discesa.
6. Scegli il ruolo Unmap.

 Important

Le funzionalità di gestione dei canali di AWS Partner Central richiedono la configurazione dei ruoli IAM sia nell' AWS account collegato a Partner Central sia nell'account di AWS gestione utilizzato per ricevere fatture e amministrare i programmi di canale. Collabora con il tuo amministratore cloud AWS Partner Central per garantire che le autorizzazioni IAM siano configurate e collabora con il responsabile dell'alleanza o l'amministratore del cloud per mappare i ruoli IAM agli utenti Partner Central. Scopri di più sull'accesso alla gestione dei canali nel [riferimento all'API](#).

Monitoraggio dei progressi con analisi dei partner e approfondimenti su Marketplace

Le dashboard Partner analytics e Marketplace Insights forniscono ai partner AWS e ai venditori di Marketplace informazioni in tempo reale sulle prestazioni dei loro prodotti, compresi i modelli di utilizzo dei clienti, le tendenze dei ricavi e le metriche degli abbonamenti attraverso visualizzazioni interattive e report personalizzabili. I venditori del Marketplace possono monitorare i principali indicatori di performance come i ricavi mensili ricorrenti, i costi di acquisizione dei clienti, i tassi di conversione e la distribuzione geografica dei clienti, permettendo decisioni basate sui dati per ottimizzare la loro strategia AWS Marketplace.

Note

Le pagine di analisi dei partner senza dati sufficienti non funzioneranno come previsto. Gli utenti visualizzeranno un errore. Per determinare se l'errore è dovuto alle autorizzazioni IAM o ai dati insufficienti, gli utenti possono accedere a dashboard specifici con diverse fonti di dati.

Per ulteriori informazioni, consulta [Navigating AWS Partner Central](#). Puoi fare riferimento alla documentazione delle [policy AWS gestite per gli utenti di AWS Partner Central](#) per esaminare le politiche di accesso per le dashboard.

Argomenti

- [Dashboard di analisi dei partner](#)
- [Dashboard Seller Insights](#)
- [Domande frequenti su Partner Analytics e Seller Insights \(FAQs\)](#)

Dashboard di analisi dei partner

Partner Analytics include 8 dashboard che ti consentono di filtrare, ordinare e approfondire i dati necessari per gestire opportunità e lead ACE, investimenti, campagne di marketing AWS guidate, corsi di formazione e certificazioni. Per navigare tra le dashboard all'interno della dashboard, è sufficiente fare clic sulla dashboard desiderata.

Le 8 dashboard sono:

- [In sintesi](#): visualizzazione completa delle metriche di successo interfunzionali KPIs e critiche aggregate dai principali domini operativi.
- [Opportunità: analisi quantitativa AWS e flussi di opportunità](#) indicati dai partner, con metriche di velocità della pipeline, modelli di previsione dei ricavi e analisi statistiche delle conversioni.
- [Lead](#): monitoraggio sistematico dell'acquisizione e della progressione dei lead, con analisi granulare del tasso di conversione e metriche di attribuzione della fonte.
- [Investimenti](#): analisi basate sui dati sull'utilizzo dei finanziamenti, comprese le metriche relative ai reclami e l'analisi gerarchica della distribuzione delle fonti di finanziamento.
- [Canale](#): analisi multidimensionale dei programmi di incentivazione nei framework di Solution Provider e Distribution, che incorpora l'utilizzo dei vantaggi CEI e le prestazioni dei meccanismi di sconto nel settore pubblico e nei segmenti di crescita.
- [Campagne di marketing](#): esame granulare dell'efficacia delle iniziative di AWS marketing, con modelli di conversione integrati e metriche di progressione del funnel. lead-to-opportunity
- [Formazione e certificazioni](#): valutazione quantitativa dello sviluppo delle capacità organizzative, monitoraggio delle certificazioni, tassi di completamento degli accreditamenti e metriche di progressione dei programmi di formazione.

Navigazione nelle dashboard di Partner Insights

Questa sezione descrive i controlli, i filtri e le funzioni della dashboard di Partner Insights.

Filtra per data: menu a discesa preimpostati

Il filtro per la data in Partner Analytics include due meccanismi per approfondire periodi di tempo specifici: opzioni di menu a discesa preimpostate basate su periodi di tempo di uso comune e filtri personalizzati in base a intervalli di date specifici. Gli intervalli di date selezionati in questo filtro vengono applicati automaticamente a tutte le metriche e le tabelle della dashboard, nonché a tutte le altre dashboard, se non diversamente specificato.

Poiché alcune metriche in Partner Analytics e Marketplace Insights si aggiornano a cadenze diverse, le opzioni di filtro della data preimpostate variano in base alla dashboard.

- Le opzioni a discesa di Opportunità e Lead preimpostate includono Ultimi 30 giorni, Ultimi 60 giorni, Ultimi 90 giorni, Ultimi 12 mesi (TTM) e Anno a data (YTD).

- Per tutte le altre dashboard, le opzioni di menu a discesa preimpostate includono Scadenza disponibilità 1 mese, Ultima disponibilità 2 mesi, Ultimo disponibilità 3 mesi, Anno su anno (anno su anno) e Anno fino alla data (YTD). Poiché alcune metriche non vengono aggiornate quotidianamente, a queste metriche non possono essere applicati filtri esatti per gli «ultimi X giorni», a differenza dell'aggiornamento giornaliero. KPIs Pertanto, i filtri di data a livello di dashboard in alcune dashboard sono limitati alle opzioni a discesa «Ultimi X mesi disponibili». La logica del dashboard applica automaticamente i filtri di data pertinenti a ciascuna metrica, allineati alle cadenze di aggiornamento di tali metriche. Se i dati non sono disponibili per il mese corrente, la dashboard genererà il mese successivo più recente disponibile.

Filtra per data: personalizzato

Oltre ai filtri di data preimpostati, puoi impostare un intervallo di date personalizzato. Tieni presente che le metriche relative agli sconti verranno comunque visualizzate a livello mensile. Per specificare le date esatte di inizio e fine:

- Scegli «Personalizzato» nel menu a discesa del filtro della data.
- Fai clic sulla barra di ricerca «Data di inizio» per aprire un pop-up del calendario. Quindi, scegli la data di inizio del filtro desiderata nel calendario.
- Ripeti il passaggio 2 con la barra di ricerca «Data di fine».

Valori di data per il filtraggio per data:

- Per impostazione predefinita, la data dell'opportunità è la data accettata dal partner per le opportunità AWS segnalate e la data di invio dell'opportunità per le opportunità segnalate dai partner
- Per impostazione predefinita, il tag della data del lead è la data di creazione, indipendentemente dalla data dell'ultima modifica del lead.
- Per impostazione predefinita, la data di investimento è Credito emesso e Credito rimborsato - Data di creazione della promozione (la data in cui è stato generato un codice di credito). Tutti i crediti in contanti KPIs e approvati: data di approvazione preliminare. Gli sconti seguono il periodo di fatturazione.
- Per impostazione predefinita, la data delle campagne di marketing utilizza i dati associati alla campagna, le metriche Opportunità utilizzano la data dell'opportunità, la Pipeline riflette la data di creazione dell'opportunità per AO, la data di approvazione per l'PO, le entrate utilizzano la data di lancio dell'opportunità e le metriche dei Lead associate alla campagna utilizzano la data di lead.

- La data di formazione e certificazione predefinita è Net New Certification è la data in cui la certificazione è stata assegnata per la prima volta (non include la ricertificazione), Net New Accreditation utilizza la data di completamento del corso e Net New Training sfrutta la data di completamento del corso.

A colpo d'occhio

La dashboard «A colpo d'occhio» fornisce le metriche chiave di ogni dashboard e ora offre visibilità su ACE Eligibility e CRM Integration. In questa dashboard, filtra i dati personalizzando una data di inizio e di fine o scegliendo una delle opzioni disponibili.

Questa dashboard fornisce dati sul numero totale di opportunità AWS e lead generati dai partner con year-over-year dettagli, nonché sugli investimenti combinati in contanti e crediti. Infine, visualizza le informazioni sulla campagna e sul marketing, se applicabili.

Analisi della pipeline di opportunità

Note

I dati possono essere scaricati a partire da gennaio 2021.

Nella dashboard Opportunità sono disponibili diversi filtri che consentono di analizzare la pipeline di vendita congiunta. I 4 grafici seguenti rispondono e si adattano in base alle selezioni dei filtri.

Tendenze delle opportunità create dai partner (TTM):

- Filtro a discesa per visualizzare il grafico in base a Tutte le opportunità, Opportunità lanciate e Opportunità convalidate. Gli utenti possono iniziare dalla prima tabella in cui possono passare dalle opportunità lanciate alle opportunità convalidate dai partner.
- Il fatturato totale stimato e il numero totale di opportunità con year-over-year dettagli per tutte le opportunità o suddivisi per sole opportunità AWS generate o solo opportunità create dai partner.

Analisi delle opportunità:

L'analisi delle opportunità consente di confrontare le informazioni sulla pipeline, seguite dai benchmark delle prestazioni. Due grafici identici mostrano i dati ACE per il side-by-side confronto. Verrà visualizzato un grafico a barre (se esistono più di 5 segmenti per la categoria scelta) oppure

verrà visualizzato un grafico ad anello se esistono 5 o meno segmenti per la categoria scelta. Le opzioni di suddivisione Opportunità per sono disponibili anche come filtri per la dashboard completa delle opportunità.

Per informazioni su opportunità specifiche, sfrutta le funzionalità di filtro e ordinamento visualizzate nei dati di riepilogo delle opportunità:

1. Personalizza la tabella per visualizzare solo le metriche critiche o Tutti i dati. Oppure filtra i dati visualizzati solo in base alle opportunità aperte, solo alle opportunità chiuse o a tutte le opportunità.
2. Approfondisci fino a un'opportunità IDs specifica.
3. Verifica la presenza di discrepanze di operational/data registrazione tra la Fase di opportunità e la AWS Fase rilevata dai AWS venditori (le discrepanze evidenziate in rosso).
4. Ordina le colonne della tabella ascending/descending per concentrarti sulle priorità principali.

AWS Punteggi di coinvolgimento:

AWS Il punteggio di raccomandazione di co-sell valuta il posizionamento delle vostre soluzioni per soddisfare le esigenze attuali e previste dei clienti. I punteggi High, Medium e Low ti aiutano a identificare i tuoi punti di forza e le opportunità attuali con cui vendere in collaborazione. AWS Questi punteggi sono attualmente disponibili per i partner idonei ad ACE nei percorsi Servizi e Software. I punteggi non verranno visualizzati se non disponiamo di dati sufficienti per fornire una partita e sono disponibili solo per i partner con una specializzazione.

Dati riassuntivi sulle opportunità:

In questa tabella, gli utenti possono vedere la fase partner rispetto alla AWS fase. AWS Stage riflette la AWS registrazione in AWS Seller CRM, mentre il valore complessivo di Stage riflette la fase relativa alle opportunità nella pagina ACE Opportunities. Per quanto riguarda le opportunità aperte, è possibile prevedere alcune differenze nella registrazione dello stato a causa dell'aggiornamento manuale dei diversi sistemi in momenti diversi. Infine, l'utente può visualizzare il AWS Marketplace Engagement Score e il AWS Solution Engagement Score, che indicano la probabilità che quel cliente acquisti da AWS Marketplace.

Analisi della pipeline di lead

La dashboard Leads include diversi filtri per concentrarsi su sottoinsiemi di AWS Lead Referrals o anche su Lead specifici. Oltre a utilizzare il filtro Date per approfondire le tendenze relative alla

conversione dei lead e all'origine dei lead, e sfrutta il filtro Lead Status e il filtraggio in base a specifici Lead ID nella tabella di riepilogo dei lead per approfondire ulteriormente:

- Lead ID: filtro a selezione multipla per cercare lead specifici per ID. Inserisci gli ID desiderati nella casella di ricerca e seleziona i lead nel filtraggio della tabella di riepilogo.
- Stato dei lead: seleziona più filtri per suddividere i AWS lead referral in base allo stato. Scegli una combinazione di: Seleziona tutto (tutte le opzioni), Squalificato, Aperto, Qualificato e Ricerca.

Finanziamenti e investimenti

Per ulteriori informazioni, accedi al [programma di finanziamento](#).

Ricavi e sconti di rivendita

Per ulteriori informazioni, consulta le guide specifiche per i partner di canale: [Solution Provider Program](#) & [Distribution Program](#).

Analisi delle campagne di marketing

Oltre al filtro data a livello di dashboard, la dashboard Campagne di marketing include anche filtri a selezione multipla per analizzare le metriche chiave delle campagne di AWS marketing per campagna specifica, posizione geografica (inclusi i filtri geografici, regionali e nazionali), nonché per segmento di clientela e settore. AWS Ad eccezione di Campaign, questi filtri si applicano anche alle metriche di altre dashboard che mostrano gli stessi filtri nella parte superiore (ad esempio, la dashboard Opportunità).

Visualizza le metriche di riepilogo nel riepilogo della campagna, con ulteriori suddivisioni specifiche delle metriche nelle immagini sotto il riepilogo.

Formazione e certificazioni

La dashboard di formazione e certificazioni incorpora due funzionalità di filtro per l'analisi dei risultati dei dipendenti:

Filtro per categoria:

- Completamenti della certificazione
- Raggiungimento dell'accreditamento

- Metriche di completamento della formazione
- Popolazione totale di studenti indirizzabili all'interno dell'organizzazione

Tipo di filtro:

Consente l'aggregazione dei dati tramite due metodologie di misurazione distinte:

1. Conteggio totale: misura ogni completamento (certificazione, accreditamento o formazione) come unità individuale
2. Individui unici: aggrega i risultati a livello individuale, contando ogni persona come un'unità

Esempio di differenziazione delle misurazioni: per un'organizzazione con 10 dipendenti in possesso di 5 certificazioni ciascuno, il conteggio totale riporta 50 certificazioni e le persone uniche mostreranno 10 persone certificate.

Questo sistema di filtraggio consente il monitoraggio e l'analisi precisi dei risultati di apprendimento dell'organizzazione attraverso molteplici prospettive analitiche.

MAP Partner Performance Index (PPI)

Gli argomenti di questa sezione spiegano come comprendere e utilizzare il MAP Partner Performance Index (PPI). Il PPI ti aiuta a monitorare l'efficacia della tua organizzazione nella realizzazione dei progetti Migration Acceleration Program (MAP) e fornisce approfondimenti per migliorare le tue pratiche di migrazione.

Note

Solo i leader dell'alleanza possono accedere alla dashboard del Partner Performance Index.

Argomenti

- [Cos'è il MAP Partner Performance Index \(PPI\)?](#)
- [Comprendere il tuo punteggio PPI](#)
- [Le quattro metriche chiave delle prestazioni](#)
- [Livelli e vantaggi in termini di prestazioni](#)
- [Utilizzo del pannello di controllo PPI](#)

- [Come migliorare il tuo punteggio PPI](#)
- [Ottenere aiuto e supporto](#)
- [Riepilogo](#)

Cos'è il MAP Partner Performance Index (PPI)?

Il MAP Partner Performance Index (PPI) è un sistema di misurazione completo che valuta l'efficacia dei partner nella realizzazione di progetti di AWS migrazione di successo ai quali i partner hanno richiesto investimenti. AWS Un investimento sostenuto AWS richiede che il programma produca un ritorno sull'investimento accettabile; il PPI è stato ideato per incoraggiare le aziende ad alte prestazioni e correggere le prestazioni che potrebbero avere un impatto negativo sul ROI. PPI fornisce informazioni trasparenti e basate sui dati sulle prestazioni delle vostre pratiche di migrazione e vi aiuta a identificare opportunità di miglioramento.

Perché il PPI è importante per la tua azienda

Il PPI ti aiuta a sviluppare una pratica di migrazione più solida fornendo informazioni trasparenti e basate sui dati a vantaggio sia della tua organizzazione che dei tuoi clienti:

Per la tua organizzazione:

- Chiara visibilità sulle prestazioni delle vostre pratiche di migrazione
- Identificazione di aree di miglioramento specifiche
- Riconoscimenti e premi per l'eccellenza
- Processi di approvazione accelerati per i top performer
- Supporto mirato dove ne hai più bisogno
- Vantaggio competitivo sul mercato

Per i tuoi clienti:

- Accesso a partner di migrazione comprovati e ad alte prestazioni
- Completamento della migrazione e realizzazione di valore più rapidi
- Esecuzione e consegna di progetti di qualità superiore
- Maggiore fiducia nei risultati del progetto
- Maggiore attenzione ai costi annuali ottimizzati che un cliente dovrà sostenere durante l'esecuzione dei propri carichi di lavoro AWS

In che modo PPI supporta la tua crescita

PPI è progettato come uno strumento di crescita, non solo un sistema di misurazione. Il meccanismo ti offre:

- Visibilità in tempo reale delle metriche e delle tendenze prestazionali che puoi utilizzare per identificare opportunità di miglioramento e migliorare le pratiche di migrazione
- In base alle tue opportunità, ottieni assistenza mirata nelle aree specifiche di AWS
- Conquista la fiducia dei clienti e, grazie a ciò, più business
- Un'opportunità per ricevere ulteriori consigli da AWS
- Riduci il sovraccarico amministrativo per un'eccellenza comprovata

Comprendere il tuo punteggio PPI

Il tuo punteggio PPI è un'unica percentuale che riflette la tua efficacia complessiva in quattro aree chiave di performance. Il punteggio varia dal 33% al 100%, con punteggi più alti che indicano prestazioni più elevate.

Come funziona il punteggio

PPI valuta le tue prestazioni utilizzando quattro metriche chiave:

- Migration Win Rate: la tua capacità di convertire le valutazioni finanziate in progetti di migrazione
- Speed to Value: con quale rapidità aiutate i clienti a realizzare valore dopo l'inizio della migrazione
- Portfolio di successo: raggiungimento dei ricavi complessivi in tutti i progetti completati
- Successo del progetto: prestazioni e coerenza dei singoli progetti

Per ogni metrica, ricevi un punteggio di 1, 2 o 3 punti in base alle tue prestazioni:

Punteggio	Traccia delle prestazioni	Description
3 punti	Pista ad alte prestazioni	Supera le aspettative; dimostra l'eccellenza
2 punti	Percorso principale del programma	Soddisfa le aspettative; esecuzione solida

Punteggio	Traccia delle prestazioni	Description
1 punto	Turnaround Track	Al di sotto delle aspettative; è necessario un miglioramento

Calcolo del punteggio PPI complessivo:

Punteggio PPI = (somma dei punteggi metrici)/12

Esempio: se ottieni 2 punti su tutte e quattro le metriche: $(2 + 2 + 2 + 2)/12 = 8/12 = 67\%$

Note

Se non disponi di dati sufficienti per una metrica specifica (ad esempio, troppo pochi progetti completati), utilizziamo la media degli altri punteggi validi per calcolare quella metrica. Ciò garantisce che i partner nuovi o in crescita non vengano penalizzati ingiustamente.

Tracce delle prestazioni

In base al tuo punteggio PPI, verrai classificato in uno dei tre livelli di performance:

Livello	Intervallo di punteggio	Description
Pista ad alte prestazioni	67% - 100%	Partner che offrono i risultati più solidi in termini di metriche
Percorso principale del programma	50% - 66%	Partner che soddisfano le aspettative fondamentali con potenziale di crescita
Turnaround Track	33% - 49%	Partner che necessitano di supporto per soddisfare gli standard prestazionali

Le quattro metriche chiave delle prestazioni

Questa sezione fornisce informazioni dettagliate su ciascuna delle quattro metriche utilizzate per calcolare il punteggio PPI.

Metrica 1: valutazione del tasso di conversione

Cosa misura: la tua capacità di convertire i progetti Assessment AWS finanziati da Assessment in impegni di migrazione firmati.

Come viene calcolato:

Percentuale di vittorie = (Numero di migrazioni Won finanziate da Assess-funding)/(Numero di migrazioni Won finanziate da Assess+Migrazioni perse) negli ultimi 24 mesi

Soglie di performance:

Livello di prestazioni	Percentuale di vittoria
High Performance Track (3 punti)	75% o superiore
Core Program Track (2 punti)	45% - 75%
Turnaround Track (1 punto)	Inferiore al 45%

Perché è importante:

I tassi di conversione elevati indicano che sei:

- Opportunità di qualificazione efficace prima di richiedere un finanziamento
- Allineamento dei risultati della valutazione alle priorità dei clienti
- Fare un uso efficiente delle risorse di finanziamento AWS
- Sviluppare un forte impegno nei confronti dei clienti fin dalle prime fasi del processo

Come migliorare:

- Rafforza il processo di qualificazione delle opportunità
- Garantisci una scoperta approfondita dei clienti prima di inviare richieste di finanziamento
- Allinea i risultati della valutazione ai fattori di business specifici del cliente
- Mantieni una comunicazione regolare con i clienti durante tutta la fase di valutazione
- Collaborate a stretto contatto con i team addetti agli AWS account durante il ciclo di vendita

Esempio: se hai ricevuto finanziamenti da Assesive per 100 progetti e 85 di essi sono stati convertiti in migrazioni firmate mentre 15 sono andati perduti, la tua percentuale di successo è $85/100 = 85\%$ e ti fa guadagnare 3 punti (High Performance Track).

Mettrica 2: Migration Delivery Velocity Health

Cosa misura: quanto velocemente i progetti di migrazione iniziano a generare AWS entrate significative dopo che il progetto ha raggiunto 1.000 dollari di spesa contrassegnata.

Come viene calcolato:

Speed to Value = Percentuale di progetti che hanno raggiunto i 50.000 USD entro 180 giorni dalla data di 1.000 USD negli ultimi 24 mesi

Soglie di performance:

Livello di prestazioni	Progetti che raggiungono l'obiettivo
High Performance Track (3 punti)	85% o più dei progetti
Core Program Track (2 punti)	50% - 85% dei progetti
Turnaround Track (1 punto)	Al di sotto del 50% dei progetti

Perché è importante:

Le partenze rapide dimostrano che sei:

- Migliorare il flusso di cassa dei partner garantendo un pagamento più rapido dei finanziamenti Mobilize
- Pianificazione ed esecuzione efficaci delle strategie di migrazione
- Dare priorità tempestivamente ai carichi di lavoro di alto valore
- Rimuovere gli ostacoli e accelerare l'adozione da parte dei clienti
- Aiutare i clienti a realizzare rapidamente il valore aziendale

Esempio: se hai 50 progetti trascorsi almeno 6 mesi dalla data di inizio e 44 di essi hanno raggiunto i 50.000 USD entro 180 giorni dal giorno in cui sono stati raggiunti i 1.000 USD, la velocità di raggiungimento del valore è $44/50 = 88\%$, e ti fa guadagnare 3 punti (High Performance Track).

Mettrica 3: Realizzazione dei ricavi finali derivanti dalla migrazione sui progetti completati a livello di portfolio

Cosa misura: la vostra efficacia complessiva nel conseguire i risultati di fatturato attesi in tutti i progetti di migrazione completati.

Come viene calcolato:

Realizzazione finale dei ricavi derivanti dalla migrazione sui progetti completati a livello di portafoglio = somma della spesa contrassegnata (MRR) derivante dalle migrazioni completate/ somma dell'ARR previsto dei terminali derivante dalle migrazioni completate negli ultimi 36 mesi

Soglie prestazionali:

Livello di prestazioni	Raggiungimento delle entrate
High Performance Track (3 punti)	85% o superiore
Core Program Track (2 punti)	40% - 85%
Turnaround Track (1 punto)	Inferiore al 40%

Perché è importante:

La solida performance del portafoglio dimostra che:

- Stima con precisione la portata e il potenziale del progetto
- Rispetta costantemente gli impegni
- Avere processi di gestione dei progetti efficaci
- Mantieni il coinvolgimento dei clienti fino al completamento del progetto
- Risolvi obstacles/challenges per garantire il completamento della migrazione

Esempio: se i progetti completati avevano un ARR terminale complessivo previsto di 10 milioni di dollari e hai raggiunto 9,2 milioni di dollari di spesa effettiva contrassegnata dalla mappa, la percentuale di successo del tuo portafoglio è del $9,2/10 = 92\%$ e ti fa guadagnare 3 punti (High Performance Track).

Mettrica 4: Realizzazione dei ricavi finali derivanti dalla migrazione sui progetti completati a livello di offerta individuale

Cosa misura: la coerenza della realizzazione del progetto esaminando i risultati dei singoli progetti. Questa metrica impedisce ad alcuni progetti eccezionali di mascherare più progetti con prestazioni insoddisfacenti.

Come viene calcolata:

Successo del progetto = percentuale di progetti completati che hanno raggiunto almeno il 50% dell'ARR previsto negli ultimi 36 mesi

Soglie prestazionali:

Livello di prestazioni	Progetti con ARR superiore al 50%
High Performance Track (3 punti)	70% o superiore
Core Program Track (2 punti)	31% - 70%
Turnaround Track (1 punto)	inferiore al 30%

Perché è importante:

L'erogazione coerente del progetto dimostra:

- Esecuzione di qualità su tutto il portafoglio
- Gestione e mitigazione efficaci del rischio
- Processi affidabili che funzionano per vari tipi di progetti
- Soddisfazione del cliente a livello di singolo progetto

Esempio: se hai completato 30 progetti e 26 di essi hanno raggiunto più del 50% dell'ARR previsto, allora $26/30 = 87\%$ dei tuoi progetti hanno raggiunto la soglia, guadagnandoti 3 punti (High Performance Track).

Livelli e vantaggi in termini di prestazioni

Il sistema PPI riconosce diversi livelli di capacità dei partner e fornisce supporto e vantaggi adeguati per ogni livello.

Traccia ad alte prestazioni (67% - 100%)

Chi si qualifica: partner che offrono risultati eccezionali in tutti e quattro i parametri o ottime prestazioni nella maggior parte delle aree.

Vantaggi strategici:

- Maggiore idoneità al finanziamento per progetti di grandi dimensioni o strategici
- Status di partner in evidenza nei programmi per i AWS partner
- Opportunità di dimostrare il proprio successo con materiali di AWS marketing

Riconoscimento:

- In futuro, la possibilità di promuovere pubblicamente il proprio status di Top Performer
- Inclusione nelle storie di successo AWS dei partner
- Considerazione prioritaria per i AWS programmi di competenza
- Presente in Partner Matching Engine per opportunità AWS create da

Support:

- Revisioni aziendali periodiche con i AWS Partner Development Manager
- Inviti a eventi e tavole rotonde esclusivi per i partner

Core Program Track (50% - 66%)

Chi si qualifica: partner che soddisfano le aspettative fondamentali con un'esecuzione solida e un chiaro potenziale di crescita.

Vantaggi principali:

- Accesso standard ai finanziamenti per opportunità qualificate
- Supporto tecnico regolare e risorse del programma

- Processi di approvazione e livelli di servizio consolidati
- Accesso a strumenti e framework di AWS migrazione

Vantaggi per lo sviluppo:

- Guida e consulenza per il miglioramento delle prestazioni
- Documentazione sulle migliori pratiche e risorse di abilitazione
- Revisioni aziendali periodiche con il team Partner Development
- Accesso ai programmi di formazione e certificazione
- Supporto mirato in aree di miglioramento specifiche

Support:

- Canali di assistenza standard per i AWS partner
- Accesso alle best practice e ai playbook sulla migrazione
- Forum e knowledge base della community dei partner
- Revisioni trimestrali delle prestazioni

Aree di interesse:

Se le vostre prestazioni rientrano nella fascia inferiore di questo intervallo (50-55%), AWS collaboreremo con voi per identificare opportunità di miglioramento specifiche e fornirvi risorse mirate per aiutarvi a passare al livello successivo.

Turnaround Track (33% - 49%)

Chi si qualifica: partner che necessitano di un supporto mirato per soddisfare gli standard prestazionali. Questo livello è progettato per aiutarvi ad avere successo attraverso risorse e indicazioni mirate.

Vantaggi del supporto:

- Piano di miglioramento Get to Green (GTG): collabora AWS per creare un piano di miglioramento strutturato con obiettivi chiari e raggiungibili
- Pianificazione di miglioramento dedicata con obiettivi specifici e misurabili
- Supervisione e guida migliorate del progetto

- Check-in e revisioni aziendali più frequenti (bisettimanali o mensili)

Percorso verso il successo:

- Obiettivi prestazionali chiari e articolati nel tempo
- Revisioni periodiche dei progressi per tenere traccia dei miglioramenti
- Supporto e formazione mirati all'abilitazione
- Accesso alle migliori pratiche e casi di studio
- Supporto dedicato per Partner Development Manager

Durante il periodo di miglioramento:

Continuerai ad avere accesso ai finanziamenti MAP mentre lavori attivamente al tuo piano di miglioramento. Il periodo di miglioramento è limitato nel tempo e i progetti attivi offrono l'opportunità di migliorare le metriche in tempo reale.

Cosa chiediamo:

- Impegno per il piano di miglioramento
- Partecipazione regolare alle revisioni dei progressi
- Cooperazione nel mantenimento dell'accuratezza dei dati e nell'aggiornamento tempestivo del progetto
- Implementazione delle migliori pratiche consigliate

Utilizzo del pannello di controllo PPI

La dashboard PPI offre visibilità in tempo reale sulle metriche e sulle tendenze delle prestazioni. Questa sezione spiega come accedere e utilizzare la dashboard in modo efficace.

Accesso al pannello di controllo

Per avviare il pannello di controllo PPI:

1. Accedi ad AWS Partner Central come responsabile dell'alleanza.
2. Apri l'elenco delle dashboard e scegli l'analisi del Migration Partner Performance Index nel pannello di sinistra.

Note

Attualmente, solo gli utenti con il ruolo di leader dell'alleanza possono accedere alla dashboard PPI. Stiamo lavorando per ampliare l'accesso ad altri ruoli nelle versioni future.

Sezioni della dashboard

Il dashboard PPI contiene le seguenti sezioni chiave:

1. Dati di riepilogo della migrazione

- Il tuo punteggio PPI complessivo
- Livello di prestazioni attuale
- ARR totale vinto (progetti attivi e completati)
- Numero totale di progetti
- Indicatore di freschezza dei dati

2. Panoramica delle metriche chiave

- Punteggio attuale per ciascuna delle quattro metriche chiave
- Valori in punti (1, 2 o 3) per ogni metrica
- Indicatori visivi (prestazioni codificate a colori)
- Indicatori di tendenza che mostrano un miglioramento o un calo

3. Dettagli sulle metriche che contribuiscono

- Dati sottostanti utilizzati per calcolare ogni metrica chiave
- Numeri e percentuali effettivi
- Confronto con le soglie prestazionali

4. Tendenze storiche

- Month-over-month variazioni delle prestazioni
- Linee di tendenza per ogni metrica
- Identificazione dei modelli di miglioramento

Filtraggio dei dati

Puoi personalizzare la visualizzazione della dashboard utilizzando i seguenti filtri:

Visualizza i dati per:

- Punteggio mensile attuale: l'istantanea delle prestazioni più recente
- Visualizzazione mensile storica: grafico a linee che mostra le tendenze delle prestazioni in 12 mesi

Tipo di opportunità:

- Tutti i progetti MAP 2.0
- Solo MAP (esclude MAP Lite)
- Per tipo di programma

Geografia del cliente (il punteggio PPI continuerà a essere a livello globale):

- Tutte le aree geografiche
- NAMER (Nord America)
- EMEA (Europa, Medio Oriente, Africa)
- APJ (Asia Pacifico e Giappone)
- LATAM (America Latina)

Comprendere i dati della dashboard

Per interpretare le tue metriche:

1. Rivedi il tuo punteggio PPI complessivo: questo è il tuo indicatore principale di performance.
2. Esamina i punteggi delle singole metriche: identifica quali aree sono forti e quali richiedono attenzione.
3. Verifica le metriche che contribuiscono: comprendi i dati alla base di ogni punteggio.
4. Esamina le tendenze storiche: cerca i modelli e l'impatto degli sforzi di miglioramento.
5. Confronta le soglie: scopri quanto sei vicino al livello di prestazioni successivo.

Interpretazione di esempio:

Punteggio PPI complessivo: 75%

- Percentuale di vittorie nella migrazione: 3 punti (conversione 85%)
- Speed to Value: 2 punti (il 72% dei progetti ha raggiunto l'obiettivo)
- Portfolio di successo: 3 punti (95% di fatturato)
- Successo del progetto: 2 punti (25% dei progetti inferiore al 50%)

Interpretazione: nel complesso sei un Top Performer, con una percentuale di vittorie particolarmente elevata e un'esecuzione a livello di portafoglio. Concentrati sul miglioramento della velocità di creazione del valore e della coerenza del progetto per raggiungere il 100%.

Frequenza di aggiornamento del pannello di controllo

- I punteggi PPI vengono calcolati mensilmente
- I dati vengono aggiornati il 1° di ogni mese
- I dati storici sono disponibili per gli ultimi 12 mesi
- I dati di progetto in tempo reale possono richiedere 2-3 giorni lavorativi prima che vengano visualizzati nei calcoli PPI

Come migliorare il tuo punteggio PPI

Questa sezione fornisce strategie attuabili per migliorare le prestazioni in ogni area metrica.

Best practice generali

L'accuratezza dei dati è fondamentale:

- Assicurati che tutti i dati di progetto in MPE (record di migrazione che AWS tiene traccia internamente) siano accurati e up-to-date
- Fornisci stime ARR realistiche e ben giustificate nelle richieste di finanziamento
- Aggiorna tempestivamente le date di inizio e fine del progetto quando le circostanze cambiano
- Etichetta correttamente tutti i carichi di lavoro migrati per un monitoraggio accurato delle entrate
- Segnala le modifiche allo stato del progetto non appena si verificano

Sfrutta AWS le risorse:

- Lavora a stretto contatto con il tuo Partner Development Manager (PDM)
- Partecipa alle AWS sessioni sulle migliori pratiche di migrazione
- Utilizza framework e strumenti di AWS migrazione
- Partecipa ai programmi di abilitazione dei partner
- Impara dai case study dei migliori risultati

Mantieni l'attenzione al cliente:

- Mantieni il coinvolgimento dei clienti durante tutto il ciclo di vita della migrazione
- Effettua regolari revisioni del valore aziendale
- Affrontate gli ostacoli e le sfide in modo proattivo
- Garantire il successo dei clienti è l'obiettivo principale

Preparazione per il PPI

Cosa puoi fare ora:

- Rivedi i tuoi dati: assicurati che tutte le informazioni sul progetto in MPE siano accurate e up-to-date
- Comprendi le metriche: acquisisci familiarità con le quattro aree prestazionali chiave
- Valuta la tua pratica: valuta onestamente dove potresti aver bisogno di miglioramenti
- Interagisci con AWS : collabora con il tuo PDM per prepararti al PPI
- Pulisci l'attribuzione: correggi eventuali progetti erroneamente attribuiti alla tua organizzazione
- Formazione di aggiornamento: assicurati che i tuoi team comprendano i requisiti e le best practice di MAP 2.0

Ottenere aiuto e supporto

Accedi alle risorse di AWS Partner Central

1. Accedi ad AWS Partner Central
2. Vai a Supporto → Contatta l'assistenza
3. Scegli i programmi per i partner come argomento
4. Seleziona MAP Performance Index come tipo di problema

Invia richieste di correzione dei dati

Collabora con il tuo PDM per inviare correzioni per:

- Errori di attribuzione del progetto
- Date del progetto errate
- Aggiornamenti delle stime ARR
- Discrepanze nello stato del progetto

Partecipa alle sessioni di abilitazione

AWS ospita sessioni di abilitazione regolari su:

- Le migliori pratiche di migrazione
- Strategie di ottimizzazione dei PPI
- Nuove funzionalità del programma
- Informazioni sui migliori interpreti

Consulta il calendario degli eventi di AWS Partner Central per le prossime sessioni.

Contatta il tuo Partner Development Manager (PDM)

Il PDM è il punto di contatto principale per tutte le domande e il supporto relativi al PPI. In particolare, può:

- Ti aiuta a comprendere il tuo punteggio e le tue metriche PPI
- Fornisci consigli di miglioramento
- Fornisci assistenza nella correzione e nella convalida dei dati
- Connect con risorse tecniche
- Rispondi alle domande sulle politiche del programma

Risorse aggiuntive

- AWS Panoramica del Migration Acceleration Program (MAP): [Partner Central Link]
- Best practice per la migrazione: [Partner Central Link]
- AWS Strumenti e servizi di migrazione: [AWS Link]

- Elenco dei responsabili dello sviluppo dei partner: [Partner Central Link]
- Pannello di analisi dei partner: AWS Partner Central → Analisi e approfondimenti

Riepilogo

Il MAP Partner Performance Index rappresenta l'impegno AWS di MAP per lo sviluppo dei partner basato sui dati e il successo dei clienti. Fornendo informazioni sulle prestazioni trasparenti e fruibili, PPI ti aiuta a:

- Scopri dove eccelle la tua pratica di migrazione e dove può migliorare
- Accedi al giusto livello di supporto e risorse per le tue esigenze
- Dimostra la tua esperienza a clienti e AWS team
- Sviluppa le tue pratiche di migrazione con fiducia

Il successo in PPI deriva da:

- Dati accurati e impegni realistici
- Esecuzione incentrata sul cliente
- Mentalità di miglioramento continuo
- Collaborazione con i team AWS
- Coerenza nell'intero portafoglio di progetti

AWS si impegna per il tuo successo. Il programma PPI è progettato per aiutarti a creare una pratica di migrazione di livello mondiale che offra risultati eccezionali per i clienti.

Per domande o assistenza, contatta il tuo Partner Development Manager o AWS Partner Support.

Esporta (scarica) dati

È disponibile la possibilità di esportare i dati visualizzati in un'immagine in un CSV/Excel file scaricabile.

Note

Saranno disponibili per il download solo i dati del 2021. Lo strumento non supporta il download di dati grezzi, ma solo i dati visualizzati all'interno della tabella e questa funzionalità non è supportata su tutte le tabelle della dashboard.

Per esportare i dati:

1. Passa il mouse sull'angolo superiore destro di qualsiasi grafico o tabella per individuare 3 punti verticali
2. Seleziona i 3 punti verticali
3. Dal menu a discesa seleziona Esporta in CSV
4. I dati verranno formattati come visualizzati nella dashboard.

Aggiornamento dei dati e denominazioni

I dati del dashboard si aggiornano secondo le seguenti cadenze specificate:

- Giornaliero
 - Dati ACE
 - Dati sulle campagne di marketing
 - Dati sui lead [circa 14:00 (PST) ogni giorno]
 - Dati sugli investimenti; i crediti e la liquidità vengono aggiornati da una KPIs a quattro volte al giorno.
 - I dati sulla formazione e le certificazioni vengono aggiornati una volta al giorno.
- Mensile
 - KPIs Sconto il 15 di ogni mese.

Dashboard Seller Insights

AWS Marketplace fornisce dashboard basate [su Amazon QuickSight](#) con diagrammi, grafici e approfondimenti che ti aiutano ad accedere e analizzare dati finanziari, di vendita e marketing. [Per informazioni su dashboard specifici disponibili, consulta qui.](#)

Le dashboard sono disponibili per i venditori del AWS Marketplace che dispongono delle autorizzazioni appropriate. Per ulteriori informazioni, consulta [le policy AWS gestite per AWS Partner Central](#).

Domande frequenti su Partner Analytics e Seller Insights (FAQs)

Consulta quanto segue FAQs per le risposte alle domande più comuni.

Generale FAQs

«Nessun dato» viene visualizzato su uno qualsiasi dei KPIs, come posso risolvere questo problema?

Seleziona il pulsante di ripristino (freccia circolare). Nota, questo è diverso dal pulsante di aggiornamento nella pagina del browser web.

Vedo che ci sono discrepanze nei dati? Cosa devo fare?

Invia un ticket all'APN Support per risolvere le discrepanze. Dal pannello di navigazione a sinistra, scegli il [supporto di AWS Partner Central](#) per presentare un ticket.

Perché i dati di Partner Scorecard non corrispondono a quelli mostrati nei dati del dashboard di Partner Analytics?

Le discrepanze nei dati tra Partner Analytics e Partner Scorecard derivano da diverse differenze chiave nelle metodologie e nell'ambito di misurazione. Il periodo di misurazione della Scorecard è in linea con la data di revisione dell'ultimo livello dell'organizzazione, creando potenziali disallineamenti quando i filtri di data differiscono. Inoltre, la Scorecard mantiene un'inclusività più ampia contando tutte le opportunità in cui i partner vengono etichettati nei sistemi interni, indipendentemente dallo stato di iscrizione. AWS I dati relativi alla formazione e alla certificazione si verificano poiché la Partner Scorecard monitora in modo specifico i progressi all'interno di percorsi partner selezionati, concentrandosi su individui unici con certificazioni tecniche e accreditamenti di base. Business/ Technical Partner Analytics offre funzionalità estese attraverso il monitoraggio completo dei risultati, tra cui il conteggio totale dei risultati tramite il filtro dei tipi, l'aggregazione delle certificazioni basata sui livelli anziché le definizioni tecniche e l'inclusione di credenziali dei requisiti non di livello APN, incluso l'accREDITAMENTO AWS Partner: Cloud Economics, che rimane assente dalla Partner Scorecard.

Dashboard delle opportunità FAQs

Perché l'immagine Opportunity Win Rate mostra un numero diverso di opportunità lanciate e chiuse perse (e una diversa percentuale di vittorie) rispetto al conteggio visualizzato nel grafico a barre di Opportunities Analysis suddiviso per fase?

Le metriche del tasso di successo delle opportunità vengono calcolate in base alla data di chiusura delle opportunità (data di lancio o chiusura dell'opportunità) e includono quindi tutte le opportunità chiuse entro il periodo di tempo selezionato, indipendentemente dal momento in cui sono state inviate. Il grafico a barre di Analisi delle opportunità viene filtrato in base alla data di invio dell'opportunità (le date di chiusura non esistono per le opportunità ancora aperte), pertanto i conteggi delle opportunità lanciate e chiuse perse mostrati nell'Analisi delle opportunità includono solo le opportunità inviate entro il periodo di tempo selezionato.

Perché l'immagine relativa al tasso di approvazione delle offerte dei partner mostra un numero diverso di opportunità approvate e rifiutate rispetto al conteggio visualizzato nel grafico ad anello di Opportunities Analysis suddiviso per stato?

Le metriche del tasso di approvazione dei partner referral vengono calcolate in base alla data in cui sono state presentate le opportunità approved/rejected e quindi includono tutte le opportunità approvate entro il periodo di tempo selezionato, indipendentemente dal momento in cui sono state inviate. Il grafico a barre di Analisi delle opportunità viene filtrato in base alla data di invio dell'opportunità, pertanto i conteggi delle opportunità approvate e rifiutate mostrati nell'Analisi delle opportunità includono solo le opportunità inviate entro il periodo di tempo selezionato.

Perché i valori di Stage e AWS Stage sono diversi per alcune opportunità?

AWS Stage riflette la tenuta dei AWS registri nel AWS Seller CRM, mentre il valore complessivo di Stage riflette la fase relativa alle opportunità nella pagina ACE Opportunities. Se questi due valori sono diversi per un'opportunità chiusa almeno 48 ore prima, contatta il team di sviluppo dei AWS partner per risolvere eventuali discrepanze operative/di conservazione dei registri. Per le opportunità aperte, è possibile prevedere alcune differenze nella registrazione dello stato a causa dell'aggiornamento manuale dei diversi sistemi in momenti diversi.

AWS Punteggio consigliato per la vendita congiunta FAQs

Come faccio a vedere i punteggi delle raccomandazioni AWS di co-vendita su Partner Analytics?

Questa funzionalità è attualmente disponibile per i partner idonei ad ACE nei AWS programmi di specializzazione.

Come funziona la logica delle raccomandazioni?

La logica di raccomandazione si basa sull'apprendimento automatico che viene addestrato sulle funzionalità dei partner utilizzando un modello predittivo che valuta questi attributi per valutare i partner più adatti per area geografica, settore, dimensioni e capacità. Il punteggio di raccomandazione valuta la probabilità di successo nell'interazione con i partner per la vendita congiunta. AWS

Cosa devo fare per ricevere un punteggio più alto?

Per i partner di Services path, la chiave è fornire informazioni dettagliate e di alta qualità nel registro delle opportunità. Assicurati che l'intera pipeline di ACE e i dettagli sulle opportunità siano aggiornati. L'igiene delle opportunità dovrebbe includere i dettagli dell'opportunità: il titolo dell'opportunità deve includere un riepilogo del progetto [nome del cliente, carico di lavoro, consegna], una descrizione dettagliata del caso d'uso del cliente (alcune frasi brevi sono meglio di un riepilogo lungo), il risultato aziendale include il risultato finale desiderato per il AWS cliente, includere le fasi successive e aggiornarlo man mano che vengono acquisite ulteriori informazioni, il valore reale stimato o esatto dell'opportunità. Assicurati che tutti AWS i servizi pertinenti utilizzati per offrire l'opportunità siano elencati nei campi di testo dell'opportunità (ad esempio, Descrizione) e forniscano informazioni di qualità rispetto alla quantità.

Per i partner del percorso software, all'interno dell'algoritmo vengono utilizzati gli elenchi di soluzioni Marketplace, in modo da garantire l'igiene dell'elenco delle soluzioni e le informazioni aggiornate. Allega un elenco di soluzioni alle opportunità ACE (collega l'elenco del marketplace a tutte le opportunità pertinenti) e prova a elaborare le offerte tramite Marketplace per consigli più elevati.

In che modo AWS Marketplace influenza i miei consigli?

Per i partner di Software path, una quotazione pubblica AWS sul Marketplace è una condizione necessaria per essere valutati dal modello. Il modello utilizza la categoria di prodotto, la descrizione

del prodotto e le attuali implementazioni dei clienti per valutare dove l'offerta può soddisfare AWS le esigenze dei clienti. Più dati riusciamo a raccogliere con l'inserzione e l'attività dei clienti, più è probabile che le inserzioni vengano consigliate.

In che modo il modello valuta le mie capacità? Su cosa devo concentrarmi?

Per i partner del percorso di assistenza, il modello utilizza i seguenti campi del record di opportunità: Titolo, Descrizione, Dettagli, Necessità, Fase successiva e Valore. Il modello può anche derivare funzionalità basate sui tag AWS del prodotto. Per valutare dove i partner sono più adatti alla vendita congiunta, il modello analizza le opportunità aperte per i AWS clienti e i casi d'uso previsti per i clienti, per trovare partner che abbiano dimostrato di avere successo con clienti simili.

Ad esempio, il modello attualmente funziona su tutte le opportunità aperte di AWS Originated (AO). Per ogni account e opportunità del cliente, il modello prevede il partner in base ai successi ottenuti in passato con clienti e casi d'uso simili. Se disponibile, il modello verrà restituito ai partner che hanno lavorato nella stessa regione, segmento o and/or settore.

In che modo le convalide dei servizi, le competenze e i programmi influiscono sul mio punteggio di raccomandazione?

AWS I punteggi di raccomandazione Co-Sell vengono forniti come vantaggio ai partner ACE Eligible e AWS Specializations. Le convalide e le AWS competenze del servizio con i corrispondenti lanci ACE forniscono al modello la certezza delle capacità dei partner. Il modello utilizza anche casi di studio convalidati, per migliorare la pertinenza delle raccomandazioni o per fornire ulteriori spiegazioni del motivo per cui è stata formulata una raccomandazione. Ciò significa che i partner con case study convalidati e pubblicati possono potenzialmente vedere cambiamenti nei punteggi dei loro consigli.

E se alla mia opportunità venisse assegnato il caso d'uso sbagliato?

È possibile effettuare un aggiornamento solo per le opportunità aperte, secondo le [linee guida ACE](#). Il modello di apprendimento automatico viene riaddestrato settimanalmente per acquisire nuovi dati sulle opportunità lanciate e sulle offerte di mercato. Assicurati che le informazioni siano accurate prima di spostare il PO o l'AO allo stato «Avviato».

Devo presentare altre opportunità, tra cui for-visibility-only (FVO) senza supporto di co-vendita?

Sì. Il modello si arricchisce man mano che i partner condividono più dati sulle proprie capacità.

In che modo la percentuale di successo, la dimensione delle trattative e i dati relativi alla soluzione influiscono sui consigli?

Il modello richiede almeno un'offerta lanciata di alta qualità (Partner AWS Originated o Originated). Ulteriori proposte (o segnalazioni) di opportunità di alta qualità rafforzeranno la connessione tra i clienti, le loro esigenze e le loro capacità. Segui le linee guida descritte in precedenza in questo documento per massimizzare la qualità dei dati.

Sono idoneo all'ACE e sono AWS specializzato, ma vedo solo punteggi «bassi» o nessun punteggio?

Per i partner di Software Path:

1. Avere almeno 1 inserzione nel Marketplace in qualsiasi categoria ProServe, ad eccezione di e
2. Hai un EC2 +GSS (offerte private o abbonamenti pubblici) a vita superiore a \$100 e

Per i partner di Services Path:

1. Includi le and/or parole chiave pertinenti per i tag di AWS prodotto nella descrizione
2. Presenta più opportunità in aree specializzate.

Se non viene ancora compilato un punteggio, è possibile che non siano stati identificati i casi d'uso attuali o potenziali dei clienti che corrispondono alle capacità del partner.

Sono idoneo all'ACE e ho inviato centinaia di punteggi di AWS Co-Sell Recommendation Score POs , ma non ho ricevuto alcun punteggio di raccomandazione. Perché?

La qualità dei dati prevale sulla quantità in tutti i processi di documentazione. Il rigoroso rispetto delle linee guida stabilite garantisce prestazioni ottimali del sistema attraverso una documentazione accurata dei problemi dei clienti e dettagli precisi sull'implementazione del AWS servizio. I parametri critici della documentazione devono includere soluzioni tecniche specifiche, AWS servizi implementati in campi designati e valutazioni accurate delle opportunità. Nell'affrontare le sfide specializzate dei clienti, la documentazione dettagliata delle implementazioni tecniche e delle architetture delle soluzioni consente al AWS Co-Sell Recommendation Score di stabilire connessioni precise tra soluzioni e opportunità future.

In qualità di partner software, ho bisogno di un'inserzione pubblica AWS sul Marketplace da includere nel modello?

Sì e no. AWS Marketplace Listings è attualmente la fonte principale utilizzata dal modello per valutare le funzionalità dei partner di Software Path. Il modello integra questi dati con il lancio di opportunità ACE per i partner software.

In qualità di partner dei servizi, ho bisogno di un'inserzione pubblica su Marketplace per essere consigliato?

Al momento non è possibile.

AWS Punteggio di coinvolgimento nel Marketplace FAQs

Qual è il punteggio di coinvolgimento della soluzione AWS Marketplace?

Il punteggio di coinvolgimento della soluzione AWS Marketplace prevede la probabilità che un cliente acquisti una soluzione da un partner. Il risultato del modello è una probabilità che dimostra la probabilità che il cliente abbia bisogno di una soluzione dal partner. Queste probabilità vengono trasformate in raggruppamenti ALTO/MEDIO/BASSO/« -».

Come posso agire in base al AWS Marketplace Engagement Score?

AWS Marketplace semplifica i processi di approvvigionamento e onboarding, creando un valore significativo per i flussi di lavoro di acquisto dei clienti. Il AWS Marketplace Engagement Score funge da strumento di prioritizzazione per identificare le opportunità in linea con le preferenze di approvvigionamento del mercato. Sebbene il punteggio fornisca informazioni direzionali, non garantisce i risultati delle transazioni tramite Marketplace AWS. L'ottimizzazione delle opportunità di co-selling richiede un coinvolgimento diretto con il team di sviluppo dei AWS partner per la definizione delle priorità strategiche e la pianificazione dell'esecuzione. Il meccanismo di assegnazione del punteggio funziona come un componente all'interno di un quadro di valutazione completo, supportando il processo decisionale basato sui dati e riconoscendo al contempo la natura dinamica dei comportamenti e delle preferenze di acquisto dei clienti.

Molte delle mie opportunità mostrano «-» per il AWS Marketplace Engagement Score?

Il valore «-» indica che 1) non AWS è stato possibile determinare il AWS Marketplace Engagement Score per quell'opportunità sulla base delle informazioni attualmente disponibili oppure 2) non è

stato possibile assegnare un AWS Marketplace Engagement Score, in quanto non applicabile a tale opportunità. Questo flag è disponibile solo per i partner registrati sul AWS Marketplace, in quanto copre le inserzioni del AWS Marketplace.

Sono presente su AWS Marketplace, ma non vedo i AWS Marketplace Engagement Scores per le mie opportunità?

Innanzitutto, assicurati che il filtro Display AWS Marketplace Engagement Score sia impostato su Sì nella tabella Dati di riepilogo delle opportunità nella dashboard Opportunità di Partner Insights. Se il problema persiste, contatta il Supporto APN per ricevere assistenza nella risoluzione del problema.

Che cosa significa HIGH/MEDIUM/LOW?

Alta indica che la probabilità di un cliente di acquistare una soluzione si colloca tra le prime posizioni rispetto a tutti gli altri clienti. Media significa che la probabilità di un cliente di acquistare una soluzione si colloca al centro della coorte rispetto a tutti gli altri clienti. Bassa significa che la probabilità di un cliente di acquistare una soluzione è inferiore alla media rispetto ad altri clienti.

Il AWS Marketplace Solution Engagement ottiene risultati interessanti per tutti i partner e tutte le opportunità?

No. AWS I punteggi di coinvolgimento delle soluzioni Marketplace, come i punteggi di coinvolgimento di Marketplace, sono rilevanti solo per i fornitori di software indipendenti (ISV) o i partner di percorso software con inserzioni su Marketplace.

Qual è la differenza tra AWS Marketplace engagement e AWS Marketplace solution engagement?

AWS II Marketplace Engagement Score prevede la probabilità che un cliente acquisti tramite Marketplace AWS . Il punteggio di coinvolgimento delle soluzioni AWS Marketplace è un punteggio che prevede la probabilità che un cliente acquisti una soluzione dall'elenco delle soluzioni del partner. Uno riguarda il canale di approvvigionamento e l'altro riguarda l'approvvigionamento di soluzioni.

Con che frequenza vengono aggiornati i punteggi relativi al coinvolgimento delle soluzioni AWS Marketplace?

Mensile.

Perché vedo punteggi diversi per ogni opportunità? Perché il punteggio di coinvolgimento di Marketplace non corrisponde al punteggio di coinvolgimento della soluzione AWS Marketplace?

Sebbene un cliente possa avere un'alta probabilità di effettuare un acquisto tramite il AWS Marketplace, ciò non significa che abbia un'alta probabilità di acquistare una soluzione partner e viceversa.

Un punteggio di coinvolgimento di Solution più elevato significa che un cliente sta già utilizzando questa soluzione tramite servizi simili o tramite i miei concorrenti?

No. Il punteggio di coinvolgimento della soluzione protegge la riservatezza dei clienti e i dati dei partner. Il punteggio riflette una classifica comparativa rispetto agli altri clienti. Un punteggio ELEVATO indica il potenziale allineamento del cliente con la soluzione, non il suo attuale utilizzo del servizio con AWS o con altri fornitori.

Posso vedere il punteggio sia per le opportunità create che per AWS quelle create dai partner?

Sì, i partner tecnologici possono visualizzare il punteggio di coinvolgimento della soluzione AWS Marketplace sia per le AWS opportunità originate (AO) che per quelle generate dai partner (PO).

Un punteggio più alto significa che un cliente ha già un EDP, ha già acquistato da AWS Marketplace o ha speso AWS di più?

No, il punteggio di coinvolgimento di Solution viene ottenuto in modo da proteggere la riservatezza dei clienti. Un punteggio ELEVATO indica il potenziale allineamento del cliente con la soluzione, non il contratto aziendale riservato, l'attuale utilizzo del servizio con o altri AWS fornitori.

Campagne di marketing FAQs

Vedo più campagne nei grafici ad anello relativi ai lead condivisi per campagna, opportunità per campagna, ARR per campagna rispetto al totale delle campagne attive?

Il grafico ad anello dei lead condivisi per campagna mostra tutti i lead condivisi nel periodo di tempo filtrato e le campagne che hanno contribuito possono appartenere allo stesso periodo di tempo o a un periodo precedente. Ad esempio, quando si filtra in base al 2023YTD, una parte dei lead condivisi

all'interno del 2023YTD può provenire da campagne pubblicate nel 2022. Lo stesso motivo vale per i grafici ad anello Opportunities by campaign e ARR by campaign.

Perché alcune metriche con nomi identici nella dashboard Campagne di marketing mostrano valori diversi dalle metriche con lo stesso nome in altre dashboard?

Le metriche nelle campagne di marketing mostrano solo i dati associati alle campagne di marketing AWS guidate, pertanto i valori indicati possono essere solo un sottoinsieme delle stesse metriche mostrate in altre dashboard. Ad esempio, il conteggio delle opportunità nelle campagne di marketing mostra solo le opportunità generate dalle campagne di marketing AWS guidate, mentre la dashboard Opportunità mostrerà tutte le opportunità ACE.

Formazione e certificazioni FAQs

I nostri dati relativi a persone certificate, accreditate e and/or formate non corrispondono a quanto mostrato nella dashboard Formazione e certificazioni?

La dashboard Formazione e certificazioni include solo i dati relativi alle persone che hanno 1) Achieved/completed la certificazione, l'accreditamento o la formazione utilizzando un indirizzo e-mail aziendale il cui dominio è elencato nei domini della società nella scheda Formazione e certificazione delle impostazioni di AWS Partner Central; o 2) hanno associato l'indirizzo e-mail personale utilizzato per ottenere o completare la certificazione nella sezione Badge di AWS formazione e certificazione del loro profilo in Skill Builder. L'e-mail che utilizzano e le azioni associate devono essere selezionate o eseguite dall'individuo e non possono essere completate da AWS o da qualcun altro nell'organizzazione. I totali di formazione e certificazione cambieranno se gli utenti uniscono i profili aziendali basati sulle e-mail con altri profili o se associano la propria e-mail personale a un altro datore di lavoro.

La tabella delle certificazioni PII di AWS Partner Central non corrisponde a quanto mostrato nel pannello di controllo Formazione e certificazioni?

La tabella di certificazione delle informazioni personali identificabili (PII) in AWS Partner Central viene aggiornata attraverso un processo diverso a causa dell'inclusione di informazioni PII. La cadenza di questo processo potrebbe causare una mancata corrispondenza con quanto mostrato in Partner Analytics, che viene aggiornato quotidianamente.

Integrazione CRM

AWS Partner Central abilita le integrazioni CRM, che aiutano i partner a monitorare AWS congiuntamente le interazioni con i clienti, gestire i lead e semplificare i processi di vendita direttamente all'interno dei flussi di lavoro CRM esistenti. Questa integrazione consente la sincronizzazione automatica dei dati tra AWS Partner Central e il sistema CRM di un partner. Per ulteriori informazioni, consulta [AWS Partner CRM integration](#).

Argomenti

- [Mappatura Marketplace AWS dei ruoli a un utente di integrazione CRM](#)
- [Registrazione delle chiamate API AWS Partner Central con AWS CloudTrail](#)

Mappatura Marketplace AWS dei ruoli a un utente di integrazione CRM

Questa sezione spiega come mappare i ruoli di Marketplace AWS AWS Identity and Access Management (IAM) all'utente del servizio di integrazione CRM su AWS Partner Central. La mappatura consente all'utente del servizio di integrazione CRM di eseguire azioni sull'account. Marketplace AWS La selezione di un ruolo IAM a cui accedere Marketplace AWS APIs tramite l'integrazione CRM abilita funzionalità come il collegamento di offerte Marketplace AWS private alle opportunità ACE.

Prima della mappatura, è necessario completare quanto segue:

- [Crea ruoli IAM nell' Marketplace AWS account](#).
- Durante la creazione di ruoli IAM, aggiungi la seguente policy di fiducia personalizzata per consentire ad AWS Partner Central di mappare i ruoli IAM.

JSON

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

```
    },  
    "Action": "sts:AssumeRole"  
  }  
]  
}
```

- Concedi le autorizzazioni per eseguire le SearchAgreements azioni ListEntities and. Per ulteriori informazioni, consulta [Controllare l'accesso ad AWS Marketplace Management Portal](#).
- [Collega il tuo account AWS Partner Central a un Marketplace AWS account](#).

Per mappare un ruolo Marketplace AWS IAM a un utente di integrazione CRM

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#) come utente con il ruolo di responsabile dell'alleanza o amministratore del cloud.
2. Nella Marketplace AWS sezione della home page di AWS Partner Central, scegli Manage Linked Account.
3. Nella Marketplace AWS pagina, nella sezione IAM role for CRM integration, scegli Map IAM role.
4. Scegli un ruolo IAM dall'elenco a discesa.
5. Scegli il ruolo Map.

Per annullare la mappatura di un ruolo Marketplace AWS IAM di un utente di integrazione CRM.

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#) come utente con il ruolo di responsabile dell'alleanza o amministratore del cloud.
2. Nella Marketplace AWS sezione della home page di AWS Partner Central, scegli Manage Linked Account.
3. Nella Marketplace AWS pagina, nella sezione IAM role for CRM integration, scegli Unmap IAM role.

Registrazione delle chiamate API AWS Partner Central con AWS CloudTrail

AWS Partner Central è integrato con [AWS CloudTrail](#), un servizio che fornisce un registro delle azioni intraprese da un utente, un ruolo o un AWS servizio in AWS Partner Central. CloudTrail acquisisce

le chiamate dalla console AWS Partner Central e le chiamate di codice alle operazioni dell'API AWS Partner Central come eventi.

CloudTrail è attivo nel tuo AWS account al momento della creazione e non richiede alcuna configurazione manuale. L'attività degli eventi supportata in AWS Partner Central viene registrata in un CloudTrail evento, insieme ad altri eventi di AWS servizio, nella pagina Cronologia eventi della [CloudTrail console](#). Qui puoi visualizzare, cercare e scaricare gli eventi nel tuo AWS account.

Ogni evento o voce di registro contiene l'identità dell'utente che ha generato la richiesta. Queste informazioni consentono di determinare se la richiesta è stata effettuata da uno dei seguenti soggetti:

- Un utente con credenziali utente root o AWS Identity and Access Management.
- Un utente con credenziali di sicurezza temporanee per un ruolo o un utente federato.
- Un altro servizio AWS .

AWS Partner Central supporta la registrazione delle `partnerCentralAccountManagement` operazioni come eventi nei file di CloudTrail registro con `eventSource partnercentral-account-management.amazonaws.com`

Argomenti

- [Esempi di immissione di file di log in AWS Partner Central](#)
- [Argomenti correlati](#)

Esempi di immissione di file di log in AWS Partner Central

Esempio: **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"
}
```

Esempio: **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"
}
```

Argomenti correlati

Per ulteriori informazioni, consulta le seguenti sezioni della [Guida per l'AWS CloudTrail utente](#):

- [Creare un percorso per il tuo AWS account](#)
- [Integrazioni di servizi AWS con log CloudTrail](#)
- [Configurazione delle notifiche Amazon SNS per CloudTrail](#)
- [Ricezione di file di CloudTrail registro da più regioni](#)

- [CloudTrail elemento userIdentity](#)

Gestione delle connessioni agli account AWS sussidiari

Da Account Connections, puoi gestire le connessioni tra i tuoi account partner o venditore. Ad esempio, disponi di più account venditore AWS Marketplace e desideri connetterti al tuo account partner.

Concetti chiave

Account principale

L'account principale è un account in cui sei registrato sia come partner che come venditore. Utilizza questo account per scopi amministrativi e per inviare richieste di connessione.

Account connessi

Account venditore che possiedi e a cui desideri connetterti o che hai collegato al tuo account principale.

Accesso alle connessioni dell'account

Per accedere a Account Connections:

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#).
2. Dal pannello di navigazione a sinistra, seleziona **Fai clic sul pannello laterale sinistro**, quindi seleziona **Subsidiary Account Connections**.

Note

Per inviare richieste di connessione a qualsiasi nuovo account, devi accedere al tuo account principale.

Invio di richieste di connessione ai tuoi Account venditore che desideri collegare al tuo account partner

Una volta entrati nell'account principale e nella pagina Connessioni agli account sussidiari, puoi visualizzare tutti gli account che possiedi e che sono già collegati. Per connettere nuovi account:

1. Fai clic su **Invia richiesta di connessione**.
2. Compila il modulo di richiesta di connessione con:
 - Il tuo nome completo
 - Indirizzo e-mail
 - Account a 12 cifre IDs degli AWS account che possiedi e a cui desideri connetterti
3. Controlla le tue selezioni.
4. Conferma tutti gli account aggiunti nella tabella dei conti selezionata.
5. Fai clic su **Invia richiesta di connessione**.

Una richiesta di connessione viene inviata a ciascun account nella tabella.

Note

Se hai bisogno di aiuto per conoscere l'ID AWS del tuo account, consulta <https://docs.aws.amazon.com/accounts/latest/reference/manage-acct-identifiers.html>.

Important

Collega solo gli account di tua proprietà (ad esempio, gli account venditore di AWS Marketplace). Non aggiungere account di proprietà di altri partner.

Accettazione delle richieste di connessione

Per accettare le richieste di connessione, devi accedere agli account della filiale a cui hai inviato la richiesta di connessione. Per ogni account:

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#).

2. Nel riquadro di navigazione a sinistra, scegli **Subsidiary Account Connections**.
3. Scegli la scheda **Richieste di connessione** e vai a **Richieste di connessione**.
4. Seleziona la richiesta di connessione dal tuo account principale.
5. Fai clic su **Accetta** per connetterti al tuo account principale.

Per rifiutare: scegli **Rifiuta** invece di **Accetta**.

Visualizza e gestisci gli account collegati

Per visualizzare e gestire tutti i tuoi account connessi:

1. Accedi al tuo account principale [AWS Partner Central](#).
2. Vai alla pagina **Connessioni** agli account sussidiari.
3. Visualizza la scheda **Connessioni account** per vedere tutti gli account collegati al tuo account principale.

Utilizzo della Guida

Per ulteriore assistenza con **Partner Discovery**, **Partner Connections** e **Account Connections**:

- Contatta [AWS Partner Support](#) tramite il tuo account **AWS Partner Central**
- Accedi al **Centro assistenza Partner Central** per una documentazione dettagliata
- Contatta il tuo **Partner Development Manager (PDM)** per ricevere assistenza
- Partecipa ai forum della community di **Partner Central** per ricevere assistenza tra pari

Migrazione a Partner Central nella console AWS

Ai partner APN esistenti verrà fornito uno strumento di migrazione self-service dall'interno del loro account Partner Central legacy. Una volta completati i prerequisiti per la migrazione, i partner possono utilizzare lo strumento per pianificare e completare la migrazione.

Processo di migrazione

Il processo di migrazione consiste in quattro fasi:

1. Consulta tutte le fasi di preparazione prima della migrazione nella lista di controllo riportata di seguito.
2. Collega un AWS account al tuo account APN (se non ancora completato). All' AWS account collegato verrà addebitata la quota di iscrizione APN e diventerà l'account principale per la gestione di tutte le attività AWS correlate. Per ulteriori informazioni, consulta [Collegamento di AWS Partner Central e AWS account](#). Al momento della migrazione, l'accesso a Partner Central avverrà tramite l' AWS account collegato, dove gli utenti partner avranno bisogno dei ruoli e delle autorizzazioni IAM appropriati per ottenere l'accesso. Ciò significa che gli utenti si autenticheranno tramite l' AWS account collegato utilizzando le credenziali IAM loro assegnate per accedere alle caratteristiche e funzionalità di Partner Central. Per maggiori dettagli, consulta [Accedere a Partner Central](#).
3. Configura l'accesso degli utenti tramite AWS IAM, inclusa l'assegnazione di nuove policy gestite per controllare l'accesso alle funzionalità di Partner Central. Consulta le istruzioni riportate di seguito per l'onboarding degli utenti durante la migrazione.
4. Pianifica o avvia la migrazione. Gli utenti assegnati come responsabili dell'alleanza o amministratori cloud nell'ambiente legacy di Partner Central possono accedere allo strumento di migrazione self-service per selezionare la data e l'ora di migrazione preferite. Una volta pianificata, i responsabili dell'alleanza devono avvisare tutti gli utenti attivi di Partner Central della data e dell'ora pianificate. Una volta avviata la migrazione, a tutti gli utenti verrà bloccato l'accesso a Partner Central. Di conseguenza, consigliamo di pianificare la migrazione durante le ore non lavorative. La migrazione richiede in genere da 2 a 6 ore, a seconda della quantità di dati richiesta per il trasferimento. Una volta completata la migrazione, i responsabili dell'alleanza riceveranno una notifica via e-mail e tutti gli utenti potranno accedere alla nuova esperienza Partner Central con le nuove credenziali IAM.

Onboarding degli utenti durante il processo di migrazione

Fase 1: Determinare le autorizzazioni per gli utenti

1. Dalla home page di AWS Partner Central, seleziona Visualizza istruzioni nel widget di migrazione.
2. Segui le step-by-step istruzioni riportate nello strumento.
3. Scegli gli utenti di Download Partner Central.
4. Apri il file scaricato degli utenti esistenti. In base all'attuale assegnazione del ruolo in Partner Central e ad attributi come la data dell'ultimo accesso, determinano quali utenti devono essere inseriti nella nuova esperienza Partner Central.
5. Associa gli utenti a specifiche policy gestite da IAM in base alla loro attuale assegnazione di ruolo. Fai riferimento alle [policy AWS gestite per gli utenti di AWS Partner Central](#) per la mappatura e la documentazione delle policy gestite.

Note

Gli utenti che richiedono solo l'accesso a Skill Builder per i contenuti di AWS formazione e certificazione non avranno più bisogno di accedere ad AWS Partner Central. Per ulteriori informazioni, consulta [Associare i domini al tuo account AWS Partner Central](#).

Fase 2: collabora con il tuo amministratore IAM per determinare l'opzione di onboarding appropriata per gli utenti con policy gestite

L'amministratore IAM deve assegnare le policy gestite appropriate a ciascun utente in base alla mappatura riportata sopra. Il processo di onboarding degli utenti su IAM dipende dalla configurazione di accesso all'account del AWS partner. Per ulteriori informazioni, consulta [Controllo dell'accesso per gli utenti di AWS Partner Central](#).

Collegamento di AWS Partner Central e account AWS

AWS ha recentemente aggiornato la politica [tariffaria del AWS Partner Central Network \(APN\)](#). La modifica richiede ai partner di collegare un AWS account al proprio account AWS Partner Central per confermare l'iscrizione al AWS Partner Network (APN). L' AWS account collegato diventa l'account

principale per la gestione degli impegni e delle attività di Partner Central, tra cui la fatturazione delle commissioni APN, la gestione delle soluzioni e il monitoraggio delle opportunità di APN Customer Engagement (ACE) tramite Partner Central. APIs

È necessario collegarsi a un AWS account con i ruoli e le autorizzazioni IAM necessari per accedere a Partner Central.

Il collegamento degli account offre altri vantaggi:

- Puoi utilizzare [Partner Connections](#) per concludere accordi di vendita congiunta con altri partner per portare a termine più rapidamente le trattative e ampliare il tuo raggio d'azione. Per ulteriori informazioni, consulta le [connessioni dei partner](#) nella AWS Partner Central Sales Guide.
- Puoi utilizzare l'[API AWS Partner Central](#) per integrare Partner Central con il tuo sistema CRM. L'integrazione sincronizza impegni, opportunità, soluzioni e notifiche di eventi in tempo reale. Per ulteriori informazioni, consulta l'integrazione con [AWS Partner CRM nella Partner CRM Integration AWS Guide](#).
- Se sei un partner idoneo ACE che si collega a un account venditore AWS Marketplace, i rappresentanti AWS della Demand Generation prequalificano i lead da AWS Marketplace e ti trasferiscono le opportunità generate AWS convalidate.

I seguenti argomenti spiegano come collegare gli account.

- [Prerequisiti](#)
- [Collegamento di AWS Partner Central e account AWS](#)
- [Scollegare AWS Partner Central e account AWS](#)
- [Domande frequenti sul collegamento degli account](#)

Collegamento di AWS Partner Central e account AWS

AWS ha recentemente aggiornato la [politica tariffaria del AWS Partner Central Network \(APN\)](#). La modifica richiede ai partner di collegare un AWS account al proprio account AWS Partner Central per confermare l'iscrizione al AWS Partner Network (APN). L' AWS account collegato diventa l'account principale per la gestione degli impegni e delle attività di Partner Central, tra cui la fatturazione delle commissioni APN, la gestione delle soluzioni e il monitoraggio delle opportunità di APN Customer Engagement (ACE) tramite Partner Central. APIs

Important

Questa modifica fa parte di una migrazione più ampia all'utilizzo di AWS Identity and Access Management (IAM) per controllare l'accesso degli utenti a Partner Central. È necessario collegarsi a un AWS account con i ruoli e le autorizzazioni IAM necessari per accedere a Partner Central.

Il collegamento degli account offre altri vantaggi:

- Puoi utilizzare Partner Connections per lavorare su accordi di co-selling con altri partner. In questo modo puoi portare avanti le trattative più velocemente ed espandere il tuo raggio d'azione. Per ulteriori informazioni, consulta la sezione [Connessioni con](#) i AWS partner nella Partner Central Sales Guide.
- Puoi utilizzare l'[API AWS Partner Central](#) per integrare Partner Central con il tuo sistema CRM. L'integrazione sincronizza impegni, opportunità, soluzioni e notifiche di eventi in tempo reale. Per ulteriori informazioni, consulta l'integrazione con [AWS Partner CRM nella Partner CRM Integration](#) AWS Guide.
- Se sei un partner idoneo ACE che si collega a un account Marketplace AWS venditore, i rappresentanti AWS della Demand Generation prequalificano i lead Marketplace AWS e trasferiscono a te le opportunità generate convalidate AWS .

I seguenti argomenti spiegano come collegare gli account.

Argomenti

- [Prerequisiti](#)
- [Collegamento di AWS Partner Central e account AWS](#)

- [Scollegare AWS Partner Central e account AWS](#)
- [Domande frequenti sul collegamento degli account](#)

Prerequisiti

I seguenti argomenti elencano i prerequisiti necessari per collegare AWS Partner Central e AWS gli account. Ti consigliamo di seguire gli argomenti nell'ordine elencato.

Note

A causa di problemi di interfaccia utente, funzionalità e prestazioni, il collegamento degli account non supporta Firefox Extended Support Release (Firefox ESR). Ti consigliamo di utilizzare la versione normale di Firefox o uno dei browser Chrome.

Argomenti

- [Ruoli e autorizzazioni degli utenti](#)
- [Selezione dell'account giusto AWS](#)
- [Concessione delle autorizzazioni IAM](#)
- [Comprensione delle autorizzazioni relative ai ruoli](#)
- [Creazione di un set di autorizzazioni per il Single Sign-On](#)

Ruoli e autorizzazioni degli utenti

Per collegare il tuo AWS account a un account AWS Partner Central, hai bisogno di persone con i seguenti ruoli:

Amministratore di Identity and Access Management (IAM)

Gestisce le autorizzazioni degli utenti tramite IAM. In genere funziona in ambito di sicurezza IT, sicurezza delle informazioni, team IAM dedicati o organizzazioni di governance e conformità. Responsabile dell'implementazione delle politiche IAM, della configurazione delle soluzioni SSO, della gestione delle revisioni della conformità e del mantenimento di strutture di controllo degli accessi basate sui ruoli.

AWS Partner Central Alliance, responsabile o amministratore cloud

L'amministratore principale dell'account della tua azienda. Questa persona deve avere un ruolo di sviluppo aziendale o di leadership aziendale e l'autorità legale per accettare i termini e le condizioni di AWS Partner Network. L'Alliance Lead può delegare il collegamento dell'account a un utente Partner Central con il ruolo utente Cloud Admin.

Selezione dell'account giusto AWS

Utilizza le informazioni nella tabella seguente per decidere quale AWS account collegare al tuo account Partner Central.

Important

Quando selezioni un AWS account, considera quanto segue:

- AWS Partner Central richiede un AWS account che utilizzi le policy IAM per controllare l'accesso.
- L' AWS account collegato gestisce il pagamento delle commissioni APN, le soluzioni e il monitoraggio delle opportunità APN Customer Engagement (ACE) utilizzando Partner Central. APIs
- AWS Le funzionalità di Partner Network APIs sono disponibili tramite l'account collegato AWS .
- AWS risorse come le opportunità ACE, la cronologia delle opportunità e gli inviti alle opportunità con più partner vengono create nell' AWS account collegato e non possono essere trasferite ad altri AWS account.
- L' AWS account a cui ti colleghi deve avere un piano di AWS account a pagamento. Quando registri un AWS account, scegli il piano di account a pagamento. Per effettuare l'upgrade di un AWS account al piano di AWS account a pagamento, consulta la sezione [Scelta di un piano di livello AWS gratuito](#) nella AWS Billing User Guide.
- AWS consiglia di collegare un AWS account che non viene utilizzato per i seguenti scopi.
 - Un account di gestione, in cui gestisci le informazioni e i metadati degli account per tutti gli AWS account dell'organizzazione.
 - Un account di produzione, in cui utenti e dati interagiscono con applicazioni e servizi.
 - Un account sviluppatore o sandbox, in cui gli sviluppatori scrivono codice.

- Un account personale in cui le persone possono imparare, sperimentare e lavorare su progetti personali.
- Un account Marketplace AWS acquirente, da Marketplace AWS cui acquistare i prodotti.

Mantenere l'account collegato separato dagli impegni del AWS Partner Network garantisce la flessibilità per le configurazioni specifiche di AWS Partner Central senza influire su altri ambienti. In questo modo si semplificano anche il monitoraggio finanziario, la rendicontazione fiscale e gli audit.

AWS Scenario di partnership	Esempio	AWS opzioni dell'account	Considerazioni
Scenario 1: possiedi uno o più AWS account gestiti da terze parti e non sei registrato come Marketplace AWS venditore	AWS Partner che collaborano con i partner AWS distributori	<p>Opzione 1: crea un AWS account e collegalo ad esso.</p> <p>Opzione 2: collegamento a un AWS account esistente</p>	<p>Opzione 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • È accettabile fatturare la tariffa APN su questo account? L'account di AWS gestione può pagare la commissione se l'account si trova in un'AWS organizzazione. • È qui che desideri accedere alle funzionalità di AWS Partner Network e APIs? <p>Opzione 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stesse considerazioni dell'opzione 1

AWS Scenario di partnership	Esempio	AWS opzioni dell'account	Considerazioni
			<ul style="list-style-type: none"> • Si tratta di un account di AWS gestione, produzione e, sviluppatore o personale? • È possibile consentire al personale esterno di accedere all'account che gestisce gli impegni di AWS Partner Central? • Questo account è appropriato per gestire l'accesso degli utenti di Partner Central?
Scenario 2: possiedi uno o più AWS account e non sei registrato come Marketplace AWS venditore	AWS Partner che non effettuano transazioni Marketplace AWS o partner in paesi in cui non Marketplace AWS è disponibile	Uguale allo scenario 1	Uguale allo scenario 1

AWS Scenario di partnership	Esempio	AWS opzioni dell'account	Considerazioni
<p>Scenario 3: possiedi uno o più AWS account e sei registrato come Marketplace AWS venditore con un unico account venditore Marketplace</p>	<p>AWS Partner con un elenco di prodotti consolidato in un unico paese o che operano a livello globale</p>	<p>Opzione 1: creare e collegare un nuovo account AWS</p> <p>Opzione 2: collegamento a un AWS account esistente</p> <p>Opzione 3: collegamento a un account Marketplace AWS venditore</p>	<p>Opzione 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hai bisogno di accedere a Marketplace AWS funzionalità che richiedono un account venditore Marketplace collegato? • Hai intenzione di aderire al programma AWS ISV Accelerate? Consulta i requisiti del programma. • Hai bisogno di condividere risorse di AWS Partner Central e Marketplace come opportunità, offerte, soluzioni ed elenchi di prodotti? • Sarebbe meglio designare un account Marketplace AWS venditore con il maggior numero di inserzioni o transazioni di prodotti come account venditore

AWS Scenario di partnership	Esempio	AWS opzioni dell'account	Considerazioni
			<p>principale del Marketplace?</p> <ul style="list-style-type: none"> • È accettabile fatturare la tariffa APN su questo account? <p>Opzione 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stesse considerazioni dell'opzione 1 • Si tratta di un account di AWS gestione, produzione, sviluppatore o personale? • Questo account è adatto per gestire l'accesso degli utenti di Partner Central? <p>Opzione 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stesse considerazioni delle opzioni 1 e 2 • Prevedi di creare account Marketplace AWS venditore aggiuntivi? In caso affermativo, è accettabile

AWS Scenario di partnership	Esempio	AWS opzioni dell'account	Considerazioni
			designare l'attuale account venditore Marketplace come account venditore Marketplace principale?
Scenario 4: possiedi uno o più AWS account e sei registrato come Marketplace AWS venditore con più account venditore	AWS Partner che hanno più offerte di prodotti in diverse linee di business o devono soddisfare requisiti normativi e di conformità	Uguale allo scenario 3	Uguale allo scenario 3

Concessione delle autorizzazioni IAM

La policy IAM elencata in questa sezione concede agli utenti di AWS Partner Central un accesso limitato a un AWS account collegato. Il livello di accesso dipende dal ruolo IAM assegnato all'utente. Per ulteriori informazioni sui livelli di autorizzazione, consulta [Comprensione delle autorizzazioni relative ai ruoli](#) più avanti in questo argomento.

Per creare la policy, devi essere un amministratore IT responsabile di un AWS ambiente. Al termine, è necessario assegnare la policy a un utente o a un ruolo IAM.

I passaggi di questa sezione spiegano come utilizzare la console IAM per creare la policy.

Note

Se sei un responsabile dell'alleanza o un amministratore del cloud e hai già un utente o un ruolo IAM con autorizzazioni di AWS amministratore, passa a [the section called "Collegamento di account"](#)

Come creare la policy

1. Accedere alla [console IAM](#).
2. In Gestione accessi scegli Policy.
3. Scegli Crea policy, scegli JSON e aggiungi la seguente policy:

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. Scegli Next (Successivo).
5. In Dettagli della politica, nella casella Nome della politica, inserisci un nome per la politica e una descrizione opzionale.
6. Controlla le autorizzazioni della politica, aggiungi i tag secondo necessità, quindi scegli Crea politica.
7. Collega il tuo utente o ruolo IAM alla policy. Per informazioni sull'allegamento, consulta [Aggiungere i permessi di identità IAM \(console\) nella Guida](#) per l'utente IAM.

Comprensione delle autorizzazioni relative ai ruoli

Dopo che l'amministratore IT ha completato i passaggi della sezione precedente, i responsabili dell'alleanza e altri in AWS Partner Central possono assegnare policy di sicurezza e mappare i ruoli degli utenti. La tabella seguente elenca e descrive i ruoli standard creati durante il collegamento degli account e le attività disponibili per ciascun ruolo.

Ruolo IAM standard	AWS Policy gestite da Partner Central utilizzate	Può farlo	Non può farlo
Amministratore del cloud	<ul style="list-style-type: none"> • PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation • AWSPartnerCentralFullAccess: 	<ul style="list-style-type: none"> • Mappa e assegna i ruoli IAM agli utenti di AWS Partner Central. 	

Ruolo IAM standard	AWS Policy gestite da Partner Central utilizzate	Può farlo	Non può farlo
	<ul style="list-style-type: none"> • AWSMarketplaceSellerFullAccess: 	<ul style="list-style-type: none"> • Completa le stesse attività dei team Alliance e ACE. 	
Squadra dell'alleanza	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceSellerFullAccess 	<ul style="list-style-type: none"> • Accesso completo a tutte le operazioni del venditore Marketplace AWS, incluso il portale Marketplace AWS di gestione. Puoi anche gestire l'AMI Amazon EC2 utilizzata nei prodotti basati su AMI. • Collega le opportunità di coinvolgimento AWS dei clienti alle offerte private del AWS Marketplace. • Associa le soluzioni APN agli elenchi di Marketplace AWS prodotti. • Accedi alla dashboard di Partner Analytics. 	Mappa o assegna ruoli IAM agli utenti di AWS Partner Central. Solo i leader dell'alleanza e gli amministratori del cloud mappano o assegnano i ruoli.

Ruolo IAM standard	AWS Policy gestite da Partner Central utilizzate	Può farlo	Non può farlo
Squadra ACE	<ul style="list-style-type: none"> • AWSMarketplaceSellerOfferManagement • AWSPartnerCentralOpportunityManagement 	<ul style="list-style-type: none"> • Crea offerte private su AWS Marketplace. • Collega le opportunità di coinvolgimento AWS dei clienti alle offerte private del AWS Marketplace. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mappa o assegna i ruoli IAM agli utenti di AWS Partner Central. Solo i responsabili dell'alleanza e gli amministratori del cloud possono mappare o assegnare ruoli. • Usa tutti gli Marketplace AWS strumenti e le funzionalità. • Utilizza la dashboard di Partners Analytics.

Creazione di un set di autorizzazioni per il Single Sign-On

I passaggi seguenti spiegano come utilizzare IAM Identity Center per creare un set di autorizzazioni che abiliti il single sign-on per accedere ad AWS Partner Central.

Per ulteriori informazioni sui set di autorizzazioni, consulta la sezione [Crea un set di autorizzazioni nella Guida](#) per l'utente di AWS IAM Identity Center.

1. Accedi alla [console IAM Identity Center](#).
2. In Autorizzazioni per più account, scegli Set di autorizzazioni.
3. Scegli Create permission set (Crea set di autorizzazioni).
4. Nella pagina Seleziona il tipo di set di autorizzazioni, in Tipo di set di autorizzazioni, scegli Set di autorizzazioni personalizzato, quindi scegli Avanti.
5. Esegui questa operazione:

- A. Nella pagina Specificare le politiche e i limiti di autorizzazione, scegli i tipi di politiche IAM che desideri applicare al set di autorizzazioni.

Per impostazione predefinita, puoi aggiungere qualsiasi combinazione di un massimo di 10 policy gestite e policy AWS gestite dai clienti al tuo set di autorizzazioni. IAM imposta questa quota. Per aumentarlo, richiedi un aumento della quota IAM Managed policy allegate a un ruolo IAM nella console Service Quotas in ogni AWS account a cui desideri assegnare il set di autorizzazioni.

- B. Espandi Inline policy per aggiungere un testo di policy personalizzato in formato JSON. Le policy in linea non corrispondono alle risorse IAM esistenti. Per creare una policy in linea, inserisci il linguaggio delle policy personalizzato nel modulo fornito. IAM Identity Center aggiunge la policy alle risorse IAM che crea negli account dei membri. Per ulteriori informazioni, consulta [Inline policies](#).

- C. Copia e incolla la policy JSON dal prerequisito [AWS Partner Central e AWS Account Linking](#)


6. Nella pagina Specificare i dettagli del set di autorizzazioni, procedi come segue:

- A. In Nome del set di autorizzazioni, digita un nome per identificare questo set di autorizzazioni in IAM Identity Center. Il nome specificato per questo set di autorizzazioni viene visualizzato nel portale di AWS accesso come ruolo disponibile. Gli utenti AWS accedono al portale di accesso, scelgono un AWS account e quindi scelgono il ruolo.

- B. (Facoltativo) Puoi anche digitare una descrizione. La descrizione appare solo nella console IAM Identity Center, non nel portale di AWS accesso.

- C. (Facoltativo) Specificare il valore per la durata della sessione. Questo valore determina il periodo di tempo in cui un utente può accedere prima che la console lo disconnetta dalla sessione. Per ulteriori informazioni, consulta [Impostare la durata della sessione per gli AWS account](#).

- D. (Facoltativo) Specificate il valore per lo stato di inoltro. Questo valore viene utilizzato nel processo di federazione per reindirizzare gli utenti all'interno dell'account. Per ulteriori informazioni, consulta [Impostare lo stato di inoltro per un accesso rapido alla console di AWS gestione](#).

 Note

È necessario utilizzare un URL AWS della console di gestione per lo stato di inoltro. Ad esempio: `https://console.aws.amazon.com/ec2/`

E. Espandi Tag (opzionale), scegli Aggiungi tag, quindi specifica i valori per Chiave e Valore (opzionale).

Per informazioni sui tag, consulta [Tagging AWS IAM Identity Center per le risorse](#).

F. Scegli Next (Successivo).

7. Nella pagina Rivedi e crea, esamina le selezioni effettuate, quindi scegli Crea.

Per impostazione predefinita, quando crei un set di autorizzazioni, il set di autorizzazioni non viene fornito (utilizzato in nessun AWS account). Per fornire un set di autorizzazioni in un AWS account, devi assegnare l'accesso a IAM Identity Center agli utenti e ai gruppi dell'account e quindi applicare il set di autorizzazioni a tali utenti e gruppi. Per ulteriori informazioni, consulta [Assegnare l'accesso utente agli AWS account](#) nella Guida per l'utente di AWS IAM Identity Center.

Collegamento di AWS Partner Central e account AWS


I passaggi seguenti spiegano come utilizzare AWS Partner Central per collegare i tuoi account. Devi essere un responsabile dell'alleanza o un amministratore del cloud per completare questi passaggi. Inoltre, la policy di autorizzazione IAM elencata in precedenza in questa guida controlla le attività di collegamento e mappatura dei ruoli che tu e altri utenti di AWS Partner Central potete eseguire. Per ulteriori informazioni su queste attività, consulta [Concessione delle autorizzazioni IAM](#)

Per ulteriori informazioni sul collegamento degli account, consulta la [Guida per l'utente di Account Linking](#) in Partner Central.

Note


- AWS Partner Central usa il termine Marketplace AWS Account Linking, ma tutti i partner possono collegare gli account, compresi i partner senza Marketplace AWS account.
- I partner di Amazon Web Services India Private Limited (AWS India) possono collegarsi senza registrare un nome commerciale.

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#) come responsabile dell'alleanza o amministratore del cloud.

 Note

Se la tua organizzazione utilizza il Single Sign-On (SSO), utilizza queste credenziali per accedere prima al tuo AWS account, quindi accedi ad AWS Partner Central.


2. Nella Marketplace AWS sezione della home page di AWS Partner Central, scegli Link Account.
3. Nella pagina di collegamento Marketplace AWS dell'account, scegli Link Account.
4. Nella pagina di accesso all' AWS account, scegli Utente IAM.
5. Inserisci l'ID dell' AWS account e accedi.

 Note

- Se hai bisogno di informazioni sull'account, contatta l'amministratore che ha completato i prerequisiti sopra elencati.
- Gli utenti SSO passano automaticamente alla fase successiva.

6. Naviga attraverso l'esperienza di collegamento self-service:

A. Controlla l'ID AWS dell'account e il nome legale del profilo Marketplace AWS venditore associato e scegli Avanti.

 Note

Se il tuo AWS account non è registrato come venditore, fornisci la tua ragione sociale legale su cui registrarti Marketplace AWS.

I partner di Amazon Web Services India Private Limited (AWS India) possono collegarsi senza registrare un nome commerciale. Procedi scegliendo Avanti.

- B. Esamina i ruoli IAM e le politiche gestite ad essi associate, quindi scegli Avanti.
- C. (Facoltativo) Per mappare in blocco i ruoli IAM agli utenti partner con i ruoli del team Alliance e dei partner ACE, seleziona la casella di controllo nella sezione relativa a ciascun ruolo.

Un utente partner non può accedere a Marketplace AWS funzionalità, come il collegamento di offerte private alle opportunità ACE, senza un ruolo IAM mappato al proprio account utente partner. Se scegli di non effettuare l'assegnazione in blocco, devi mappare manualmente un ruolo IAM a un utente partner dopo aver collegato gli account.

D. Controlla le informazioni, quindi scegli Invia.

Verrai indirizzato ad AWS Partner Central con il tuo account collegato correttamente e i ruoli IAM predefiniti creati nell'account.

7. (Facoltativo) Per utilizzare policy personalizzate che consentono l'accesso alle Marketplace AWS funzionalità all'interno di AWS Partner Central, consulta l'argomento successivo, [Utilizzo di politiche personalizzate per mappare gli utenti](#).

Utilizzo di politiche personalizzate per mappare gli utenti

Gli argomenti di questa sezione spiegano come mappare gli utenti di AWS Partner Central ai ruoli AWS IAM. La mappatura consente l'accesso Single Sign-On per gli utenti su AWS Partner Central e AWS. oltre ad altre funzionalità come il collegamento di prodotti e offerte.

Argomenti

- [Prerequisiti per la mappatura dei ruoli](#)
- [Connetti le opportunità ACE con le offerte Marketplace AWS private](#)

Prerequisiti per la mappatura dei ruoli

Prima della mappatura, è necessario completare i seguenti prerequisiti:

- Crea ruoli IAM nell'account AWS. Per ulteriori informazioni, consulta la sezione [Creare un ruolo utilizzando policy di fiducia personalizzate](#) nella Guida per l'AWS Identity and Access Management utente.
- Per consentire ad AWS Partner Central di mappare i ruoli AWS IAM, aggiungi la seguente policy di fiducia personalizzata ai ruoli.

JSON

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

```
    },  
    "Action": "sts:AssumeRole"  
  }  
]  
}
```

- Agli utenti di AWS Partner Central con il ruolo utente ACE, concedi le autorizzazioni per eseguire le SearchAgreements azioni ListEntities and. Per ulteriori informazioni, consulta la sezione [Controllo dell'accesso ad AWS Marketplace Management Portal](#) nella Marketplace AWS Seller Guide.
- [Collega il tuo account AWS Partner Central a un Marketplace AWS account.](#)

Per mappare i ruoli IAM agli utenti di AWS Partner Central, devi creare ruoli IAM con le autorizzazioni che desideri fornire ai tuoi utenti. Per gli utenti amministratori del cloud, puoi mappare solo il ruolo IAM di amministratore cloud creato nel tuo account durante il processo di collegamento dell'account.

Puoi creare uno o più ruoli IAM da associare agli utenti di AWS Partner Central. I nomi dei ruoli devono iniziare con **PartnerCentralRoleFor**. Non puoi scegliere un ruolo a meno che il nome non inizi con quel testo.

Puoi allegare policy personalizzate o gestite al ruolo IAM. Puoi collegare le policy Marketplace AWS gestite, ad esempio `AWSMarketplaceSellerFullAccess` ai ruoli IAM, e fornire l'accesso agli utenti di AWS Partner Central. Per ulteriori informazioni sulla creazione di ruoli, consulta [Creating an IAM role \(console\)](#) nella IAM User Guide.

Connetti le opportunità ACE con le offerte Marketplace AWS private

Per consentire agli utenti ACE di allegare offerte Marketplace AWS private alle opportunità ACE, associali a un ruolo AWS IAM in AWS Partner Central.

Prerequisiti

Completa quanto segue prima di mappare gli utenti ai ruoli Marketplace AWS IAM:

- Quando colleghi un Marketplace AWS account ad AWS Partner Central, fornisci `AWSMarketplaceSellerFullAccess` o, in minima parte, `ListEntities/SearchAgreements` al ruolo IAM assegnato agli utenti ACE. Ciò è necessario per consentire agli utenti ACE di allegare offerte Marketplace AWS private alle opportunità ACE.
- (Facoltativo) Per concedere un'autorizzazione minima, aggiungi una politica gestita dai clienti al tuo AWS account e al ruolo IAM che crei per i manager e gli utenti ACE. Fai riferimento alla seguente politica come esempio:

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"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```


Mappatura degli utenti ai ruoli AWS IAM

Utilizza le procedure in questa sezione per mappare e demappare gli utenti di AWS Partner Central ai ruoli AWS IAM.

Per mappare un utente AWS Partner Central a un ruolo AWS IAM

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#) come utente con il ruolo di responsabile dell'alleanza o amministratore del cloud.
2. Nella sezione Collegamento degli account della home page di AWS Partner Central, scegli Gestisci account collegato.
3. Nella sezione Utenti non amministratori del cloud della pagina Account Linking, scegli un utente.
4. Scegli il ruolo Map to IAM.
5. Scegli un ruolo IAM dall'elenco a discesa.
6. Scegli il ruolo Map.

Per umappare un utente AWS Partner Central da un ruolo AWS IAM.

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#) come utente con il ruolo di responsabile dell'alleanza o amministratore del cloud.
2. Nella sezione Collegamento degli account della home page di AWS Partner Central, scegli Gestisci account collegato.
3. Nella sezione Utenti non amministratori del cloud della pagina Account Linking, scegli l'utente che desideri demappare.
4. Scegli il ruolo Unmap.

Scollegare AWS Partner Central e account AWS

Quando colleghi AWS Partner Central a un AWS account, nell'account collegato AWS vengono create AWS risorse, come le opportunità APN Customer Engagement (ACE). Se scolleghi quell'AWS account e poi ti colleghi a un altro AWS account, perdi l'accesso alle AWS risorse dell'account originale.

L'elenco seguente descrive cosa succede alle tue AWS risorse quando ti scolleghi da un account originale e ti colleghi a un altro account. Valuta l'impatto sulla tua attività prima di inviare una richiesta di scollegamento.

Gli utenti di AWS Partner Central perdono la capacità di eseguire le attività elencate in [Comprensione delle autorizzazioni relative ai ruoli](#). È necessario riassegnare le autorizzazioni IAM applicabili dopo aver collegato il nuovo account. AWS

Ad esempio, gli utenti ACE non possono collegare le opportunità ACE alle offerte private fino a quando le autorizzazioni IAM nel nuovo AWS account non saranno state riassegnate.

Perdi l'accesso agli inviti alle opportunità con più partner in sospeso e i partner devono invitarti nuovamente a partecipare.

Ad esempio, Say AnyCompany ha cinque inviti unici da parte dei AWS partner a collaborare su opportunità con più partner. Se si AnyCompany scollega dall' AWS account originale e si collega a un altro account senza accettare gli inviti, tutti e cinque i partner devono ripetere l'invito AnyCompany per collaborare su accordi con più partner.

Perdi l'accesso alle opportunità condivise con più partner e i partner devono condividerle nuovamente anche se sei il principale proprietario dell'opportunità ACE.

Ad esempio, supponiamo che AnyCompany utilizzi Partner Connections per condividere un'opportunità ACE con Example Corp. Se si AnyCompany scollega dall'account originale e si collega a un altro account, l'opportunità ACE esiste ancora, ma non AnyCompany può accedervi, nemmeno come proprietario principale, finché Example Corp non condivide nuovamente l'opportunità.

L' APIs interruzione dell'invio di aggiornamenti alle opportunità ACE. Per questo motivo, AWS ti consigliamo di completare gli incarichi di vendita prima di scollegare.

Ad esempio, Say AnyCompany utilizza Partner Central APIs per integrare i propri sistemi CRM con AWS Partner Central e AnyCompany utilizza il proprio sistema CRM per gestire le opportunità ACE. Se si AnyCompany scollega dall'account originale e si collega a un altro account, AWS gli aggiornamenti delle opportunità ACE non verranno sincronizzati e i partner non riceveranno alcuna notifica in merito agli aggiornamenti.

Non puoi accedere o modificare le offerte private collegate associate alle opportunità ACE.

Ad esempio, supponiamo di AWS aver AnyCompany collegato Partner Central a un account venditore AWS Marketplace e quindi di associare le opportunità ACE a offerte private. Se si AnyCompany scollega dall'account originale e si collega a un altro account, non è AnyCompany possibile accedere alle opportunità ACE e alle offerte private collegate. Inoltre, le offerte private collegate non possono essere associate alle opportunità ACE del nuovo AWS account collegato.

Il sistema rifiuta automaticamente le opportunità AWS Originated (AO) in attesa di accettazione. AWS I team di vendita considerano le AO rifiutate e le condividono nuovamente con il partner.

Ad esempio, se si AnyCompany scollega dall'account originale e si collega a un altro account, non è AnyCompany possibile accettare o rifiutare gli AO in sospeso, che scadono automaticamente dopo cinque giorni. Il team AWS di vendita vede gli AO rifiutati e deve condividerli nuovamente.

Se decidi di collegarti a un altro AWS account, ti consigliamo AWS di:

- Accettare o rifiutare le opportunità generate in sospeso AWS .
- Accettazione o rifiuto degli inviti a opportunità con più partner in sospeso.
- Per le opportunità ACE, collegarsi o disconnettersi da offerte private, se necessario.
- Completare gli incarichi di vendita prima dello scollegamento, se possibile.

Note

Non vi è alcun impatto se ti ricollegi all'account originale. AWS

Per richiedere lo scollegamento

1. Accedi ad [AWS Partner Central](#) come responsabile dell'alleanza o amministratore del cloud.
2. In Collegamento dell'account, scegli Gestisci account collegato.
3. Scegli Scollega l'account.
4. Controlla il messaggio di avviso e seleziona un motivo per scollegare il tuo account.
5. Entra **confirm** e scegli Apri richiesta di supporto.
6. Nel banner di conferma, scegli Visualizza i dettagli del caso per monitorare lo stato di avanzamento della richiesta.

Domande frequenti sul collegamento degli account

I seguenti argomenti rispondono alle domande frequenti sul collegamento degli account AWS Partner Central con altri AWS account.

Chi può collegare AWS Partner Central e AWS gli account?

[Alliance Leads e Cloud Admins possono collegare gli account, ma solo dopo che un amministratore IAM ha completato i prerequisiti.](#)

Alliance Leads può delegare il collegamento assegnando ruoli di Cloud Admin agli utenti esistenti. Per ulteriori informazioni, consulta la sezione [Gestione dei ruoli e delle assegnazioni degli utenti più avanti in questa guida.](#)

È richiesto uno sforzo tecnico e cosa devo pianificare?

Identifica un amministratore IAM con accesso da console al tuo AWS account di destinazione. L'amministratore IAM deve completare i [prerequisiti](#) prima di iniziare il collegamento.

Chi è il mio amministratore IAM?

Gli amministratori IAM in genere lavorano nella sicurezza IT, nella sicurezza delle informazioni o in team IAM dedicati. Implementano politiche, configurano l'SSO, gestiscono le revisioni della conformità e mantengono i controlli di accesso.

Perché è necessario disporre di un account a pagamento per collegare AWS Partner Central e AWS gli account?

A partire dal 15 novembre 2025, devi disporre di un piano di account a pagamento per rinnovare l'iscrizione APN. A partire da quella data, al momento del rinnovo, AWS inizierà l'elaborazione della fatturazione delle commissioni APN solo per gli account Partner Central con account collegati. AWS Per ulteriori informazioni, consulta [Modifica dei requisiti tariffari APN](#) per il 2025. I venditori del Marketplace necessitano anche di account a pagamento per l'utilizzo del servizio.

Posso scollegare e ricollegare un nuovo account se non voglio utilizzare il mio account collegato esistente come account principale?

Puoi scollegare un AWS account, ma così facendo si creano problemi di persistenza dei dati e sono necessari interventi manuali di riconciliazione. Per ulteriori informazioni sullo scollegamento AWS degli account, consulta la parte precedente di questa guida. [Scollegare AWS Partner Central e account AWS](#)

Non ho un AWS account che posso usare per il coinvolgimento con APN. Come posso crearne uno?

Collaborate con il vostro amministratore IAM per identificare il team responsabile dell'approvazione e del provisioning degli account. Per istruzioni sulla configurazione di un AWS account, consulta la sezione [Creare un AWS account](#) nella Guida di riferimento alla gestione degli AWS account. Assicurati di selezionare il [piano di account a pagamento](#).

Come posso fornire un nuovo AWS account?

L'amministratore IAM deve conoscere il team responsabile dell'approvazione e del provisioning dell'account. Per informazioni sulla configurazione di un nuovo AWS account, consulta la sezione [Creare un AWS account](#) nella Guida di riferimento alla gestione degli AWS account. Durante questo processo, assicurati di selezionare il piano di account a pagamento. Per ulteriori informazioni sui piani di account, consulta la sezione [Scelta di un piano di abbonamento AWS gratuito](#) nella AWS Billing User Guide.

Quali politiche IAM devo usare?

Utilizzi policy AWS gestite per i prerequisiti di collegamento degli account. Per impostazione predefinita, il collegamento degli account utilizza politiche AWS gestite per assegnare ruoli IAM durante il collegamento degli account. Tuttavia, gli amministratori IT possono utilizzare Marketplace AWS policy personalizzate per assegnare ruoli IAM agli utenti di AWS Partner Central, come un team ACE. I ruoli consentono agli utenti di collegare le opportunità ACE con Marketplace AWS le offerte private. Per ulteriori informazioni, consulta [Utilizzo di politiche personalizzate per mappare gli utenti](#) più avanti in questa guida.

I collegamenti nell'elenco seguente rimandano al AWS Managed Policy Reference.

AWS politiche gestite

- [AWSPartnerCentralFullAccess](#):— Fornisce accesso completo ad AWS Partner Central, alle caratteristiche e ai AWS servizi correlati.
- [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#):— Fornisce l'accesso necessario per le attività di gestione delle opportunità.
- [AWSMarketplaceSellerOfferManagement](#):— Consente al venditore di accedere alle attività di gestione delle offerte e degli accordi.

Per ulteriori informazioni sulle policy gestite di AWS Partner Central, consulta [AWS policy gestite per gli utenti di AWS Partner Central](#) più avanti in questa guida.

Per ulteriori informazioni sulla politica Marketplace AWS gestita, consulta [le politiche AWS gestite per Marketplace AWS i venditori](#) nella Marketplace AWS Seller Guide.

Politiche personalizzate Marketplace AWS

- `aws-marketplace:ListEntities` e `aws-marketplace:SearchAgreements`: consente agli utenti di collegare opportunità ACE e offerte Marketplace AWS private.
- `aws-marketplace:GetSellerDashboard`:— Garantisce l'accesso alla dashboard di AWS Partner Central & Marketplace.

Per ulteriori informazioni sulle Marketplace AWS politiche personalizzate, consulta la sezione [Politiche e autorizzazioni per Marketplace AWS i venditori](#) nella Seller Guide.

Perché non riesco a completare il collegamento dell'account? Ho i privilegi di guida dell'alleanza

Devi avere il ruolo di responsabile dell'alleanza o di amministratore del cloud, non i privilegi.

Come faccio a scollegare gli account?

Segui i passaggi descritti in [Scollegare AWS Partner Central e account AWS](#) precedente in questa guida.

Cosa succede alle opportunità ACE collegate + MPPO se scollego un account?

Se scolleghi e ti ricollegi a un altro Marketplace AWS venditore o AWS account, gli oggetti collegati scompaiono. Se un partner si ricollega allo stesso Marketplace AWS venditore o AWS account, gli oggetti collegati rimangono.

Come posso gestire l'accesso degli utenti partner a un account collegato?

I responsabili dell'alleanza utilizzano AWS Partner Central User Management per assegnare ruoli IAM agli utenti di AWS Partner Central e concedere loro l'accesso a un account collegato. Possono anche rimuovere i ruoli mappati per rimuovere l'accesso a un account collegato.

Inoltre, ogni ruolo IAM standard creato durante il collegamento dell'account è dotato di autorizzazioni limitate. Per ulteriori informazioni su di essi, consulta l'articolo [Comprensione delle autorizzazioni relative ai ruoli](#) precedente di questa guida.

Selezionando la PartnerCentralAceRole casella di controllo sono stati creati 3 ruoli. Perché?

Utilizzi questa opzione per assegnare in blocco i ruoli IAM ai team Alliance, Cloud Admin e ACE. Il processo di collegamento crea i ruoli. I partner possono utilizzare la console IAM per eliminare i ruoli indesiderati.

Per ulteriori informazioni, consulta la [Updated Account Linking User Guide](#) in AWS Partner Central.

Perché non possiamo registrare la nostra ragione sociale legale durante il collegamento dell'account?

Assicurati di aver inserito un nome account accurato. L' AWS ID selezionato potrebbe essere già in uso e non può essere condiviso da più parti, soprattutto in caso di fusione aziendale. Per indicazioni su cosa fare durante una fusione, consulta:

- [AWS Politica in materia di fusioni e acquisizioni dei partner e FAQs](#)
- [Come faccio a unire gli account AWS Partner Central?](#)

Perché ricevo gli errori «Mappatura del ruolo IAM mancante», «Autorizzazione mancante», «Accesso negato» e «Il ruolo IAM di AWS Marketplace non dispone delle autorizzazioni richieste»?

I messaggi vengono visualizzati per i seguenti motivi:

- Un utente AWS Partner Central non è stato mappato a un ruolo IAM. Chiedi al responsabile dell'alleanza o all'amministratore del cloud di assegnare il ruolo appropriato all'utente. Per ulteriori informazioni, consulta la [AWS Partner Central & AWS Account Linking Guide](#).
- Gli utenti di AWS Partner Central con ruoli IAM mappati devono aggiornare le policy esistenti. Per ulteriori informazioni sui prerequisiti più recenti, consulta l'articolo [Prerequisiti](#) precedente di questa guida.

Posso associare offerte Marketplace AWS private e offerte private di Channel Partner alle opportunità ACE?

Sì, ma devi prima collegare gli account. Utilizzi AWS Partner Central per associare offerte Marketplace AWS private a opportunità ACE. Utilizzi Partner Connections per associare le offerte

private dei Channel Partner alle opportunità ACE. Entrambi i metodi richiedono il collegamento dell'account prima di poterli utilizzare. Per ulteriori informazioni, consulta [Partner Connections](#) nella AWS Partner Central Sales Guide.

Ottenere supporto

Fai domande ad Amazon Q

Amazon Q (Q) è un assistente basato sull'intelligenza artificiale che fornisce supporto personalizzato in tempo reale tramite linguaggio naturale per effettuare ricerche tra le fonti di conoscenza di Partner Central e Marketplace e restituire riepiloghi e consigli concisi. Il supporto è disponibile selezionando il logo Q e avviando la finestra di chat nella console, selezionando Ask Amazon Q nella barra di ricerca in alto o Diagnose with Q quando viene restituito un errore su widget, funzionalità e pagine della console.

Se Amazon Q non risponde con le informazioni di cui hai bisogno, puoi creare un caso con supporto selezionando [Partner Central Support](#) dal menu di navigazione a sinistra.

Supporto

In AWS Partner Central, nel pannello di navigazione a sinistra vedrai tre opzioni per ottenere supporto: supporto [Partner Central](#), [supporto Marketplace e supporto](#) per [rimborsi Marketplace](#). Se non riesci ad accedere al tuo account, puoi inviare un ticket al team di supporto APN [qui](#).

Per ricevere assistenza per qualsiasi domanda relativa al AWS Partner Network, scegli l'assistenza di [Partner Central](#). Questo reindirizzerà all'esperienza precedente di Partner Central, in cui gli utenti possono inviare un ticket direttamente al team di supporto APN. Fai riferimento ai dettagli riportati di seguito.

[Per ricevere assistenza sulle inserzioni su AWS Marketplace e altre domande relative al Marketplace, scegli l'assistenza Marketplace.](#) Verrà reindirizzato alla pagina del AWS Marketplace Management Portal dove gli utenti possono inviare un ticket direttamente al team di supporto del Marketplace.

Per ricevere assistenza specifica sui rimborsi relativi alle offerte di AWS Marketplace, scegli [Marketplace refund support](#).

Note

La AWS console include un'opzione di supporto nell'angolo in alto a destra della navigazione globale. Tuttavia, questo indirizza gli utenti al canale di AWS supporto generale. Per una

risposta più rapida alle domande su APN, Partner Central o Marketplace, questo canale di supporto non è consigliato.

Supporto Partner Central

AWS Partner Support è una funzionalità di gestione dei casi che consente ai partner di interagire con APN Support. Nella pagina Partner Support, puoi aprire un nuovo caso, rivedere i casi aperti e quelli precedenti e leggere articoli relativi a problemi, domande e preoccupazioni comuni posti da altri utenti. Puoi tenere traccia della corrispondenza sui casi aperti, rispondere direttamente da AWS Partner Central e caricare file per aiutarti a comunicare i tuoi problemi all'assistenza per i AWS partner.

AWS Partner Support ti dà la possibilità di inserire dettagli sul problema in modo che il team di supporto possa aiutarti in modo più efficiente.

- Tipo di richiesta: scegli il tipo di richiesta di assistenza che desideri aprire. Questo aiuta a indirizzare la richiesta al team giusto.
- Tipo di domanda: scegli l'opzione più adatta al tipo di domanda che desideri porre al team di supporto.
- Diventa specifico: scegli un tipo di domanda più specifico.
- Oggetto: inserisci un oggetto descrittivo per il ticket di assistenza.
- Descrizione: descrivi il problema in dettaglio.
- Allegati: aggiungi eventuali allegati per descrivere il problema.

Se non riesci a utilizzare AWS Partner Central, puoi ottenere assistenza procedendo come segue:

1. Vai alla [pagina di contatto del team dei AWSAWS partner](#) della Knowledge Base di Partner Network.
2. Completa il modulo di contatto e scegli Invia.

Cronologia dei documenti per la AWS Partner Central Getting Started Guide

La tabella seguente descrive le versioni della documentazione per AWS Partner Central Documentation.

Modifica	Descrizione	Data
AWS Lancio di Partner Central Agents	Lancio degli agenti AWS Partner Central, nuove funzionalità basate sull'intelligenza artificiale progettate e per accelerare la vendita congiunta dei partner con AWS.	16 marzo 2026
Aggiornamento di policy gestite	Sono state aggiornate le politiche <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> gestite e aggiunto la funzionalità di gestione delle sessioni <code>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</code> di Partner Central Agents tramite il Model Context Protocol. <code>AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</code> <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> Per informazioni, consulta gli aggiornamenti di AWS Partner Central alle policy AWS gestite .	13 marzo 2026

<u>Documentazione sulla gestione degli utenti esistente aggiornata</u>	Documentazione aggiornata sulla gestione degli utenti con istruzioni aggiuntive per l'implementazione dell'accesso basato sui ruoli AWS IAM per AWS Partner Central.	6 marzo 2026
<u>Politiche gestite esistenti aggiornate</u>	Policy AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralChannelManagement, and AWSPartnerCentralMarketingManagement gestite aggiornate con autorizzazioni Amazon Q per supportare la funzionalità chatbot di Partner Assistant.	23 febbraio 2026
<u>Politiche gestite esistenti aggiornate</u>	Policy AWSPartnerCentralFullAccess gestita aggiornata con autorizzazioni Amazon Q e autorizzazioni di lettura AWS Marketplace Agreements.	11 febbraio 2026
<u>Aggiunta una nuova politica gestita</u>	È stata aggiunta la politica PartnerCentralIncentiveBenefitManagement gestita. Per ulteriori informazioni, consulta <u>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</u> .	11 febbraio 2026

[Aggiunti nuovi criteri gestiti e aggiornamenti a quelli esistenti](#)

È stata aggiunta la politica AWSPartnerCentralMarketingManagement gestita. Per ulteriori informazioni, consulta [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#). Aggiornamenti a: AWSPartnerCentralFullAccess, AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralChannelManagement.

30 novembre 2025

[AWS Lancio della console Partner Central](#)

Lancio di AWS Partner Central nella Console di AWS gestione con nuove funzionalità complete e migrazione dal sistema legacy. Sono stati aggiunti nuovi argomenti di documentazione tra cui navigazione nella console, finanziamenti, personalizzazione del pannello di controllo, gestione degli account, analisi dei partner, programmi di finanziamento, creazione di soluzioni, integrazione CRM e linee guida alla migrazione. Documentazione esistente aggiornata per i flussi di lavoro basati su console e l'integrazione IAM. Le nuove funzionalità chiave includono: navigazione dalla console, vantaggi di finanziamento, dashboard, analisi dei partner, strumenti di migrazione, controllo degli accessi in AWS Partner Central e gestione avanzata degli account.

30 novembre 2025

Aggiunti nuovi criteri gestiti e aggiornamenti a quelli esistenti	<p>Sono state aggiunte AWSPartnerCentralChannelManagement e AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement gestite le politiche. Per ulteriori informazioni, consultare AWSPartnerCentralChannelManagement, AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement. Aggiornamenti a:AWSPartnerCentralFullAccess.</p>	19 novembre 2025
Documentazione aggiunta per la gestione dei canali	<p>La gestione dei canali consente ai partner di beneficiare dei vantaggi del programma Channel quando effettuano transazioni con i clienti finali utilizzando Billing Transfer.</p>	19 novembre 2025
Aggiornamenti alla documentazione di Partner Assistant	<p>Le informazioni precedente presenti nelle domande frequenti di AWS Partner Central sono state spostate in AWS Partner Assistant e aggiunto una pagina di domande frequenti annidata specifica per quel prodotto.</p>	17 marzo 2025

<u>Sono state aggiunte le istruzioni per lo scollegamento dell'account</u>	Le istruzioni sono state aggiunte in <u>Scollegare l'account AWS Partner Central da un Marketplace AWS account.</u>	15 gennaio 2025
<u>Sono state aggiunte nuove policy gestite e aggiornamenti a quelle esistenti</u>	È stata aggiunta la politica <code>AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy</code> gestita. Per ulteriori informazioni, consulta <u>AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy</u> . Aggiornamenti a: <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> , <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> , <code>AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</code> .	4 dicembre 2024
<u>Nuovo AWS partner Assistant</u>	AWS Partner Assistant è un chatbot generativo basato sull'intelligenza artificiale per i partner. AWS È accessibile sia da Partner Central che da Marketplace AWS Portal (AMMP).	25 novembre 2024
<u>È stata aggiunta una nuova politica gestita</u>	È stata aggiunta la politica <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> AWS gestita. Per ulteriori informazioni, consulta l'argomento relativo alle <u>policy gestite da AWS : AWSPartnerCentralFullAccess</u> .	18 novembre 2024

È stata aggiunta la politica gestita	È stata aggiunta la politica AWSPartnerCentral0ppportunityManagement AWS gestita. Per ulteriori informazioni, consulta l'argomento relativo alle policy gestite da AWS : AWSPartnerCentral0ppportunityManagement .	14 novembre 2024
È stata aggiunta la politica gestita	È stata aggiunta la politica AWSPartnerCentralSandboxFullAccess AWS gestita. Per ulteriori informazioni, consulta l'argomento relativo alle policy gestite da AWS : AWSPartnerCentralSandboxFullAccess .	14 novembre 2024
Chiarimento	Prerequisiti di collegamento degli account aggiornati per motivi di chiarezza.	5 giugno 2024
Prima versione	Prima versione della AWS Partner Central Getting Started Guide.	10 novembre 2023

Le traduzioni sono generate tramite traduzione automatica. In caso di conflitto tra il contenuto di una traduzione e la versione originale in Inglese, quest'ultima prevarrà.