



販売ガイド

AWS パートナーセントラル



AWS パートナーセントラル: 販売ガイド

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

Amazon の商標およびトレードドレスは Amazon 以外の製品およびサービスに使用することはできません。また、お客様に誤解を与える可能性がある形式で、または Amazon の信用を損なう形式で使用することもできません。Amazon が所有していないその他のすべての商標は Amazon との提携、関連、支援関係の有無にかかわらず、それら該当する所有者の資産です。

Table of Contents

開始方法	1
によって共有されたリードの受信 AWS	2
リードステータス	2
リードの受け入れ	3
リードの更新	3
オポチュニティへのリードの変換	3
オポチュニティの管理	5
AWS 販売ステージ	5
オポチュニティの作成	6
オポチュニティを作成する	6
クローン作成の機会	10
オポチュニティインサイトにエージェントを使用する	11
前提条件	11
オポチュニティの概要	12
パイプラインインサイト	12
顧客プロフィール	12
セールスプレイの生成	13
ソリューションの推奨事項	13
次のステップの推奨事項	14
機会の進行	14
資金のレコメンデーション	15
重要な考慮事項	15
関連リソース	16
AWS オポチュニティレビュープロセス	16
機会を受け入れる	17
次のステップと機会ステージの更新	18
AWS ステージの可視性	18
オポチュニティの連絡先	19
コラボレーションチャンネルの作成	19
検索とフィルタリングの機会	20
機会の AWS パーティションのタグ付け	21
一括アクション	22
インポートの機会	22
エクスポートの機会	28

更新の機会	28
パートナー接続の検出と管理	29
開始方法	29
パートナー検出	29
パートナーの検索	29
パートナー接続	31
接続リクエストの送信	31
接続の表示と管理	31
接続の管理	31
コラボレーション要件	33
接続設定の編集	33
ベストプラクティス	33
ドキュメント履歴	35
.....	xxxvi

開始方法

[AWS Partner カスタマーエンゲージメントプログラム](#)は、AWS エンゲージメントが ACE オポチュニティ AWS、ACE リード、または によって生成された送信を通じて AWS パートナーから行われたかどうかにかかわらず、パートナーが成功したカスタマーエンゲージメントを推進できるようにするフレームワークを提供します AWS。

このセクションでは、AWS Partner Central の Sell メニューからアクセスできる ACE Opportunities and Leads 機能を使用する前に行う必要があることについて説明します。AWS パートナーがリードと機会を受け取るための要件については、[AWS Partner 「カスタマーエンゲージメント」](#)を参照してください。

AWS Partner Central の登録中に、登録プロセスを完了した個人は、[APN カスタマーエンゲージメントプログラムの利用規約](#)を確認し、同意しました。

Note

リードとオポチュニティを作成、表示、編集、管理するには、IAM AWS で適切なアクセス許可がユーザーに割り当てられている必要があります。詳細については、[「Partner Central へのアクセス」](#)を参照してください。

によって共有されたリードの受信 AWS

リードページでは、によって共有されたリードエンゲージメントに関する更新を受け入れ、管理 AWS し、レポートし、それらのリードエンゲージメントを機会に変換できます。リードページには 2 つのタブがあります。

- リード – 承認されたリードを管理および変換できる場所
- リードの招待 – 共有されたリードを承諾または拒否できる場所

AWS パートナーには、受信リードの招待を承諾または拒否するオプションがあります。表示された新しいリードは、連絡先情報を含むリードの詳細全体が表示される前に承諾される必要があります。拒否されたリードは、リード招待タブから自動的に削除されます。

リード管理の場合、パートナーはによって共有されたリード AWS を 5 営業日以内に確認、承諾、または拒否できます。定義されたステータスの進行状況を主導し、会社の詳細、ユースケース、プロジェクトの説明などの重要な情報を含めます。認定されると、リードはさらなる開発のための完全な機会に変換できます。

リードステータス

リードのステータスは次のとおりです。

リードステータス	説明
開く	リードはパートナーに受け入れられましたが、顧客の問い合わせは行われていません。
調査	リードは、顧客のニーズやユースケースを理解するためにパートナーによってレビューされています。
認定済み	パートナーアカウントチームは、潜在顧客/最終顧客と協力して、実行可能性の議論、要件の理解などを行いました。見込み客/最終顧客は、機会が現実的に関心のあるものであり、ビジネスまたは技術上のニーズを満たす可能性があることに同意しました。
失格	リードをオポチュニティに関連付けることはできません。

リードの受け入れ

AWS パートナーは、受信リードエンゲージメントを受け入れるか拒否するかを選択できます。連絡先情報を含むすべてのリードの詳細を表示する前に、受信リードを受け入れる必要があります。

1. 「リード招待」タブで、チェックボックスを使用して1つ以上のリードをクリックし、招待を受け入れる」を選択するか、リード招待をクリックして右上隅の招待を受け入れる「招待を受け入れる」を選択することもできます。
2. クリックすると、承諾を確認するポップアップが表示されます。
3. 承諾が成功したことを通知するバナーが表示されます。

リードの更新

1. チェックボックスを使用するか、リードをクリックします。
2. [Edit] (編集) を選択します。
3. 関連する更新を行い、保存を選択します。また、リードにインタラクションを追加して、パートナーと潜在的な顧客の間のコンタクトを記録し、さまざまなチャネルやタッチポイントにわたるリードとのエンゲージメントを追跡することもできます。

オポチュニティへのリードの変換

リードが認定段階に達すると、パートナーはリードをオポチュニティに変換し、リードと結果として得られるオポチュニティとの過去のつながりを維持できます。

リードをオポチュニティに変換するには

1. 目的のリードに移動し、ドラフトオポチュニティの作成をクリックします。
2. 関連するリード情報が事前に入力された新しいオポチュニティを自動的に生成するドラフトオポチュニティの作成を選択します。
3. ドラフトオポチュニティの表示 を選択します。
4. 必要なオポチュニティ情報を追加します。
5. 送信を選択して検証用に送信します。

Note

リードを一括転送するには、[「一括アクション」](#)を参照してください。

オポチュニティの管理

パートナーは、AWS 共同販売の機会を作成および共有したり AWS、 が共有する機会を受け取ることができます。以下のトピックでは、販売ライフサイクル AWS を通じて と共同で機会を管理する方法について説明します。

AWS 販売ステージ

パートナーは、 とコラボレーションする機会を共有し、受け取ることができます AWS。これらの機会は、販売サイクルのさまざまな段階で進行します。販売サイクルは、販売プロセスの特定のフェーズを表し、取引がどの程度クローズ間近かを示します。機会は、次の段階を経ます。

ステージ	説明
見込み客	顧客の機会が特定されました。
認定済み	お客様は、その実行可能性について話し合い、要件を理解する機会について顧客と話し合いました。顧客は、機会が現実的で関心のあるものであり、主要なビジネスニーズや技術ニーズに役立つ可能性があることに同意しました。
技術検証	お客様は、プレゼンテーション、システム管理者 (SA) とのアーキテクチャ設計セッション、AWS Partner およびその他のproof-of-conceptアクティビティを組み合わせ、ソリューションを技術的に検証します。
ビジネス検証	ビジネス関係者は、ソリューションの財務上の実行可能性に関する合意を伝えています。
コミット済み	顧客はソリューションに同意し、テクノロジー、アーキテクチャ、経済学への移行に取り組んでいます。
起動済み	ソリューションの請求が開始されました。
閉じられた が失われました	エンドユーザーが別のクラウドプロバイダーを選択したか、ソリューションを進める準備ができていません。

オポチュニティの作成

機会は、[一括インポート](#)によって個別に追加することも、[CRM 統合](#)を通じて管理することもできます。AWS パートナーは、機会が Qualified 以上の段階になったら、検出フェーズの完了後に販売サイクルの早い段階で機会を提出することをお勧めします。

オポチュニティは、AWS サポートを必要とするものとして分類することも、パートナーがオポチュニティを個別に管理することもできます。オポチュニティは、Prospect から Launched/Closed までの定義された段階を経て進行し、収益の見積もり、顧客の詳細、顧客のユースケースなどのデータ属性が含まれます。

パートナーは、内部検証プロセスを通じてルーティングされる機会を AWS 販売者と共有できます。オポチュニティが送信されると、そのオポチュニティが検証され、ディールサイズ、ソリューションアラインメント、カスタマーエンゲージメントステータスの AWS 基準を満たしていることを確認します。

パートナーは、機会の詳細に基づいて AI を活用した月別経常収益 (MRR) 予測と AWS 製品レコメンデーションを受け取る機会を作成する際に、ディールサイズ設定を使用できるようになりました。パートナーは、AWS 料金計算ツール URLs をインポートして、サービス選択を自動的に入力し、移行促進プログラム (MAP) の適格性指標や最適化の推奨事項など、強化されたインサイトを受け取ることもできます。

オポチュニティを作成する

1. 左側のナビゲーションで Sell, Opportunities に移動します。
2. オポチュニティの作成 を選択します。
3. 顧客の詳細を入力し、次へを選択します。
 - Customer DUNS を除くすべてのフィールドは必須です。顧客のウェブサイトや郵便番号などの情報は、機会を社内の利害関係者と一致させるために必要です。
 - Government for Industry Vertical と入力する場合は、必ず Classified National Security Information オプションを選択してください。
4. プロジェクトの詳細を入力し、次へを選択します。
 - AWS 販売サポートが必要な場合は、との共同販売 AWS を選択します。で共同販売 AWS を選択した場合は、必ず から 1 つ以上のパートナー固有のニーズを選択して AWS、共同販売オプションを選択します。

- オポチュニティタイプで、エンドユーザーとパートナーの間に増分収益の可能性を持つ既存の契約がある場合は、拡張を選択します。増分収益の可能性がない場合は、フラット更新を選択します。拡張またはフラット更新を選択した場合は、オプションの親オポチュニティ ID を入力できます。
- AWS トレーニングパートナー (ATPs 「ユースケースのトレーニング」) と入力し、ディールのサイズ設定の一環として次のステップで予想される月別経 AWS 常収益の AWS トレーニングキットからの収益を入力します。 AWS
- ターゲット終了日の将来の日付を入力します。Launched または Closed Won ステータスのオポチュニティを送信しないでください。
- はい: マーケティングアクティビティから取得する場合は、マーケティング開発資金に「はい」または「いいえ」を選択してください。

5. APN プログラムの詳細を入力し、次へを選択します。

この機会に関連する APN プログラムを選択します。一部の APN プログラムでは、追加の詳細と連絡先の詳細の追加が必要になる場合があります。

Migration Acceleration Program を選択した場合は、移行プロジェクトに関する追加の詳細を指定できます。

- 移行する予定の移行ワークロードを選択します。
- ワークロードが現在存在するプラットフォームまたは環境として移行ソースを選択します。
- 移行ジャーニーの現在のステージとして移行フェーズを選択します。評価、動員、移行とモダナイズ、管理。
- プロジェクトの提供後にマネージドサービスを提供することでお客様がワークロードを管理できるようにする場合は、「はい」としてお客様に提供されるマネージドサービスを選択します。プロジェクトの配信後に顧客にマネージドサービスを提供する予定がない場合は、いいえを選択します。
- 現在の環境仕様、移行のビジネス推進要因、期待される成果、主要な課題や要件など、移行プロジェクトに関する移行の詳細を入力します。

6. ディールサイズを設定し、次へを選択します。

ディールサイジングは AI を活用したインサイトを提供し、機会価値の見積もりや関連 AWS 製品の特定に役立ちます。設定と利用可能な情報に基づいて、2 つの計算方法から選択できます。

MRR の計算方法を選択します。

- AI インサイトを使用した手動入力 – オポチュニティの詳細に基づいて AI が予測した MRR 見積りと AWS 製品のレコメンデーションを表示し、独自の MRR 見積りを入力します。この方法では、AI 予測を確認しながら、最終的な見積りを管理できます。
- 料金計算ツール URL – AWS 料金計算ツール URL をインポートして、MRR と製品の選択を自動的に入力します。この方法では、MAP 適格性指標、最適化の推奨事項、潜在的なコスト削減分析など、より高度なインサイトが得られます。

AI インサイトでの手動エントリの使用

AI インサイトを含む手動エントリを選択すると、システムはオポチュニティの詳細を分析してレコメンデーションを提供します。

Note

AI 予測 MRR と製品のレコメンデーションは、Prospect、Qualified、Technical Validation、Business Validation の各段階で利用できます。これらの機能は、コミット済み、起動済み、またはクローズドロストの各ステージでの機会には使用できません。

1. AI 予測 MRR:

- 顧客のビジネス問題フィールドなど、過去の AWS 機会と現在の機会の詳細に基づいて、月別経常収益 (MRR) の中央値の見積もりを提供します。
- AI が予測した MRR は、その正確性を個別に評価する機会に関する判断と知識に基づいて確認します。取引に関する詳細情報を収集し、販売サイクルを進めながら、見積りを更新します。

2. AWS 製品のレコメンデーション:

AWS 紫色のバッジが付いた製品は、顧客のビジネス上の問題と機会の詳細に基づいて AI が推奨されます。お客様の技術要件と一般的なユースケースを分析します。

これらの提案を確認し、顧客の特定のニーズに合わせて製品の選択をカスタマイズします。

選択を絞り込むには:

- オポチュニティに関連付ける AWS 製品を検索して追加します。

- 製品テーブルで AWS 製品のチェックを解除します。
- 選択済み製品リストから AWS 製品を削除します。

料金計算ツール URL の使用

料金計算ツール URL を選択すると、AWS 料金計算ツールから直接見積りをインポートできます。

1. 料金計算ツール URL をインポートします。

- AWS 料金計算ツールの見積りから共有 URL をコピーします。
- URL を Estimate URL フィールドに貼り付けます。
- MRR の計算を選択して見積りをインポートします。
- Total MRR は、インポートされた計算に基づいて自動的に入力されます。

2. URL でインポートされた製品を確認します。

- 料金計算ツールの見積りのすべての製品は、オポチュニティに自動的に含まれます。
- 製品テーブルには、MRR 金額、最適化された支出、潜在的な削減額、レコメンデーションなど、インポートされた各製品の詳細情報が表示されます。
- コスト削減の可能性の計算を確認して、コスト最適化の機会を定量化します。
- 最適化の推奨事項を確認して、コスト効率を向上させる方法を理解します。レコメンデーションは、「リザーブドインスタンスまたは Savings Plans を使用する」などの特定のガイダンスとともに、レコメンデーション列に表示されます。
- MAP 適格性インジケータを確認して、Migration Acceleration Program 資金の対象となる製品を特定します。対象製品は、MAP 対象列に「対象」ステータスを表示します。
- モダナイゼーションオプションは、モダナイゼーション列に「適用可能」ステータスを表示します。

3. 見積りを変更します。

- インポート後に製品または料金を変更するには、料金計算ツールの見積り URL を更新して再インポートする必要があります。

7. 必要に応じてオプションの詳細を入力し、次へを選択します。

8. オプションの顧客連絡先の詳細を入力し、次へを選択します。詳細については、[オポチュニティの連絡先](#)を参照してください。

9. オポチュニティの詳細を確認し、送信を選択します。

パートナーは、特定の機会に最大 2 つの (2) パートナー連絡先を追加できます。これらの指定された連絡先は、AWS 販売者とのコミュニケーションの主要なポイントとして機能し、機会の進行状況に関連するすべての通知を受け取ります。これには、ステータスの変更、追加情報のリクエスト、検証の更新に関する自動アラートが含まれます。

AWS がオポチュニティを受け入れると、パートナーは割り当てられた AWS 販売者と協力して、取引サポートリソースにアクセスし、技術検証と料金支援に関するガイダンスを受けることができます。詳細については、[機会を受け入れる](#)「」セクションを参照してください。

パートナーは自然言語の検索とフィルタリング機能を活用して、オポチュニティとオポチュニティの招待タブの両方で特定のオポチュニティを簡単にソートして見つけることができます。

Note

Access のヘルプについては、IAM ガイドを参照してください。

クローン作成の機会

ドラフトステータスではない既存のオポチュニティをクローンすることで、新しいオポチュニティの作成を開始できます。

1. オポチュニティページで、クローンを作成するオポチュニティのオポチュニティ ID を選択します。
2. 機会の詳細ページで、クローンを選択します。
3. 必要に応じて情報を編集し、新しいオポチュニティを作成します。
4. オポチュニティの詳細を確認し、保存と送信を選択します。

Note

データエントリエラーメッセージが表示された場合は、オポチュニティを編集して再送信できます。

オポチュニティインサイトにエージェントを使用する

AWS Partner Central は、AI を活用した機能を使用して、パイプラインインテリジェンス、顧客プロフィール、カスタマイズされた販売戦略、ソリューションのレコメンデーション、次のステップのレコメンデーション、オポチュニティの自動進行など、オポチュニティに関するインサイトを提供します。

前提条件

- アカウントが AWS マネジメントコンソールの AWS Partner Central に移行されました。
- IAM ユーザーまたはロールには、必要なアクセス許可があります。
 - `partnercentral:List*`
 - `partnercentral:Get*`
 - `partnercentral:UpdateOpportunity`
 - `partnercentral:SubmitOpportunity`
 - `partnercentral:AssignOpportunity`
 - `partnercentral:AssociateOpportunity`
 - `partnercentral:DisassociateOpportunity`
 - `partnercentral:StartEngagementFromOpportunityTask`
 - `partnercentral:UseSession`
 - `aws-marketplace:DescribeEntity`
 - `aws-marketplace:SearchAgreements`
 - `aws-marketplace:ListEntities`
- 少なくとも 1 つのアクティブなオポチュニティがあります。

Important

機会インサイトは、販売活動の指針となる情報目的で AI によって生成されます。Insights は、正確性や完全性を保証しません。パートナーは、AI によって生成されたすべてのインサイトをカスタマーエンゲージメントで使用する前に検証する必要があります。

オポチュニティの概要

オポチュニティの詳細ページを開くと、エージェントはページの上部に概要を自動的に生成します。概要は、会社名、業界、機会ステージ、予想される月額 AWS 支出、ターゲット終了日、エンゲージメントタイプなど、機会レコードの主要な詳細を合成します。これにより、個々のフォームフィールドをスキャンせずに、取引が at-a-glance ビューが表示されます。

パイプラインインサイト

エージェントはオープンオポチュニティを分析し、AWS ステージ、今後の期限、停滞した取引など、注意すべき点を明らかにします。各オポチュニティを手動で確認する代わりに、パイプラインの優先順位付けされた実用的なビューにアクセスできます。

パイプラインインサイトにアクセスするには

1. AWS Partner Central コンソールで、左側のナビゲーションから Opportunities を選択し、Opportunities のリストページを開きます。
2. リストページの上部にある販売パイプラインについて質問を選択します。
3. 会話パネルが開き、パイプラインについて自然言語で質問できます。

注意が必要な機会、ステージ間のパイプラインの状態、終了日の予測、機会損失のパターン、全体的な取引速度などのトピックについてエージェントに尋ねることができます。

顧客プロフィール

各オポチュニティの詳細ページで、エージェントはサードパーティーソースから公開されているデータを使用して、関連する顧客の会社プロフィールを生成します。

プロフィールには以下が含まれます。

Element	説明
業界分類	顧客の主要な業界とサブ業界。
ビジネスモデル	B2B, B2C、またはハイブリッド。
地理的プレゼンス	オフィスロケーションとリージョンカバレッジ。

Element	説明
会社の規模と市場フォーカス	オペレーションとターゲット市場セグメントのスケール。
最近の開発	重要なビジネス更新または発表。

詳細を表示を選択して、拡張プロフィールの詳細を表示します。すべてのプロフィールコンテンツには「公開されているデータと AWS AI インサイトで生成される」というラベルが付けられています。

Note

顧客プロフィールは公開されている情報を使用して生成され、最新のビジネス開発を反映していない可能性があります。パートナーは、カスタマーエンゲージメントで使用する前に、詳細を個別に検証する必要があります。

セールスプレイの生成

エージェントは、アカウントについて既知のすべてを合成し、オンデマンドでカスタマイズされた販売戦略を生成します。利用可能なデータと AWS ベストプラクティスに基づいて、特定の機会向けに構築されたカスタマイズされた販売戦略を受け取ります。

セールスプレイを生成するには

1. オポチュニティの詳細ページで、オポチュニティインサイトパネルを見つけます。
2. セールスプレイの生成 を選択します。
3. エージェントは、機会の詳細、顧客の業界背景、関連する AWS ソリューションの推奨事項を組み合わせた販売戦略を作成します。

ソリューションの推奨事項

エージェントは、登録されたソリューションを各オポチュニティの要件と照合するため、ポートフォリオを手動で相互参照することなく、どのソリューションが適合するかを確認できます。

オポチュニティの詳細ページに、オポチュニティインサイトパネルにソリューション一致セクションが表示されます。推奨されるソリューションごとに、エージェントは以下を表示します。

Element	説明
ソリューション名	パートナーアカウントからの一致するソリューションの名前。
説明	ソリューションの機能の概要。

ソリューションの推奨事項を表示するには

1. オポチュニティの詳細ページで、オポチュニティインサイトパネルを見つけます。
2. 推奨される解決策については、「ソリューション一致」セクションを参照してください。

また、この機会について質問し、「この機会に最も適したソリューションはどれですか？」などの質問をすることもできます。または「移行ソリューションはすでにこの取引にアタッチされていますか？」

次のステップの推奨事項

エージェントは、ディールがどのステージにあるかを示すだけでなく、機会データと共同販売ステージの進行に関する AWS ベストプラクティスに基づいて次のステップを推奨するため、次の最善のアクションを常に把握できます。

次のステップの推奨事項を取得するには

1. オポチュニティの詳細ページで、このオポチュニティについて質問を選択します。
2. Give me next step recommendations を選択するか、同様のリクエストを入力します。
3. エージェントは、オポチュニティに関するデータを AWS ステージの進行状況基準と比較し、ディールを前進させるために必要な情報を特定します。

機会の進行

機会を進める準備ができたなら、エージェントは機会を更新し、次のステージに進むのに役立ちます。

オポチュニティを進行させるには

1. 機会の詳細ページで、この機会について質問を選択します。
2. Help me progress this opportunity を選択するか、同様のリクエストを入力します。
3. エージェントは、会議のトランスクリプト、通話メモ、Eメールの概要などのサポートドキュメントを受け入れます。プロンプトが表示されたら、関連するドキュメントをアップロードします。
4. エージェントはドキュメントから詳細を抽出し、適切なオポチュニティフィールドにマッピングして、オポチュニティが次のステージのすべての要件を満たしているかどうかを評価します。
5. すべての条件が満たされると、エージェントはオポチュニティフィールドを更新し、次のステージに進みます。
6. ギャップが残っている場合、エージェントは、まだ必要なものに関するガイダンスとともに、満たされた要件と満たされていない要件の内訳を返します。

資金のレコメンデーション

エージェントは、利用可能な共同販売資金プログラムをリアルタイムでオポチュニティと照らし合わせて評価し、オポチュニティの詳細とプログラムの適格性基準に基づいて適切なオプションを表示します。

オポチュニティの詳細ページの「Funding Recommendation」ウィジェットから、推奨プログラムの表示、推定資金額の取得、および資金リクエストの作成を行うことができます。

詳細については、「[レコメンデーションと資金リクエストにエージェントを使用する](#)」を参照してください。

重要な考慮事項

考慮事項	詳細
データスコープ	エージェントは、パートナーアカウントから ACE に送信した機会のみを考慮します。他のパートナーやアカウントのデータにはアクセスしません。
Customer Profiles	サードパーティー API を介して公開されているデータから生成されます。AWS またはパートナーシステムからのものではありません。

考慮事項	詳細
アクセス許可	機能は IAM アクセス許可によってゲートされます。必要なアクセス許可のないユーザーは、アクセス拒否メッセージを受け取ります。

関連リソース

- [オポチュニティの管理](#)
- [エージェントを使用してレコメンデーションと資金リクエストに資金を提供する](#)

AWS オポチュニティレビュープロセス

AWS は、送信された機会の初期レビューを行い、[ACE 利用規約](#)に従って AWS パートナーからの追加情報が必要になる場合があります。セカンダリレビューに追加情報が必要な場合、提携リードまたはオポチュニティの連絡先を持つユーザーは E メール通知を受け取ります。「オポチュニティ」ページで、「必要なアクション」が「ステータス」列に表示され、詳細情報が必要なオポチュニティが表示されます。

1. [AWS パートナーセントラル](#)にサインインします。
2. 販売、オポチュニティを選択します。
3. 「機会」セクションで、「フィルター」を選択します。
4. フィルターページで、必要なアクションを選択します。
5. [Apply] (適用) を選択します。
6. 更新するAction requiredオポチュニティの行を選択します。
7. オポチュニティ ID を選択します。
8. 機会の詳細ページで、APN レビュー理由通知の ACE 検証チームのコメントを確認します。
9. [編集] を選択します。
10. 必要な変更を行い、保存を選択します。
11. [Submit] を選択してください。

機会を受け入れる

ACE 対象 ([ACE 利用規約は ACE 資格を定義します](#)) AWS パートナーは AWS 機会の紹介を受け取ることができます。これらの機会は、AWS パートナーが提案されたソリューションやワークロードを支援できるように、同意が取得された AWS によって生成されます。

がパートナーの能力、ソリューション、または専門知識に合った顧客機会 AWS を特定すると、AWS Partner Central を通じて直接共有できます。これらの AWS 紹介されたオポチュニティは、オポチュニティ招待タブに表示されます。パートナーには、オポチュニティを承諾または拒否する 5 営業日があります。承諾されると、オポチュニティはオポチュニティタブに移動し、パートナーはすべてのアクティブなオポチュニティを管理できます。

Note

オポチュニティは 5 営業日以内に承諾する必要があります。承諾しないと、オポチュニティの招待タブのビューから削除されます。承諾する前にオポチュニティの詳細を表示するには、オポチュニティページでオポチュニティ ID を選択します。

オポチュニティを受け入れる前に、次のフィールドにのみアクセスできます。

- 顧客の会社フィールド – エンドユーザー (会社名)、エンドユーザーのウェブサイト、国、郵便番号、業界垂直。
- オポチュニティフィールド – オポチュニティタイプ、ユースケース、作成日、パートナープロジェクトのタイトル、顧客ビジネスの問題、次のステップ、配信モデル、月別経常収益、ターゲット終了日、リードソース、オポチュニティ所有権。
- AWS 連絡先フィールド – AWS 販売担当者、AWS アカウント所有者、パートナーサクセスマネージャー/ISV サクセスマネージャー、パートナー開発マネージャー/パートナー開発担当者、WWPS PDM の名前と E メール。

オポチュニティを受け入れるには

1. オポチュニティの招待タブから、承諾保留中のオポチュニティを表示します。
2. オポチュニティ ID をクリックすると、承諾前に表示されるすべてのオポチュニティの詳細が表示されます。
3. ACE オポチュニティページからオポチュニティを受け入れるには、受け入れるオポチュニティを選択し、招待を受け入れるをクリックします。複数の機会を受け入れることができます。

4. オポチュニティが承諾されると、確認が表示されます。

次のステップと機会ステージの更新

AWS パートナーは、ステージの変更ごとに次のステップで AWS セールスの可視性で機会を更新することをお勧めします。

次のステップを追加するには

1. オポチュニティページで、更新する検証済みオポチュニティの行を選択します。検証された機会のステータスは `Approved` です。
2. オポチュニティ ID を選択します。
3. 機会の詳細ページの「次のステップ」で、「次のステップの追加」を選択します。
4. 次のステップページで、最大 255 文字のコメントを入力します。
5. [保存] を選択します。

オポチュニティステージを更新するには

1. オポチュニティページで、更新する検証済みオポチュニティの行を選択します。検証された機会のステータスは `Approved` です。
2. オポチュニティ ID を選択します。
3. オポチュニティの詳細ページで、ステージの変更ドロップダウンリストからステージを選択します。

AWS ステージの可視性

オポチュニティが終了段階 (ステータス `Launched` または `Closed/Lost`) に達したら、AWS パートナーは以下を完了する必要があります。

1. オポチュニティ終了日を更新します。
2. 該当する場合は、AWS アカウント ID を入力します。
3. オポチュニティステージを更新します。

AWS 販売者が CRM (顧客関係管理) システムのターミナルステージにオポチュニティを更新すると、オポチュニティに 3 つの新しいフィールドが入力されます。

- AWS ステージ
- AWS 終了日
- AWS 閉鎖/紛失の理由

AWS Stage、AWS Close Date、AWS Closed/Lost Reason フィールドを表示するには

1. オポチュニティページで、更新する検証済みオポチュニティのオポチュニティ ID をクリックします。検証された機会のステータスは はず Approved。
2. 追加の詳細タブを選択します。

追加の詳細タブのAWS 終了日への編集は、プロジェクトの詳細タブのターゲット終了日には影響しません。「追加の詳細」タブのAWS 「ステージへの編集」は、オポチュニティの詳細ページの「概要」セクションの「ステージ」には影響しません。

オポチュニティの連絡先

ACE オポチュニティページで、検証済みのオポチュニティの AWS 連絡先を表示できます。

オポチュニティの連絡先を表示するには

1. オポチュニティページで、更新する検証済みオポチュニティの行を選択します。検証された機会のステータスは はず Approved。
2. 更新またはお客様の会社名を選択します。
3. 連絡先タブを選択します。

Slack でのコラボレーションチャンネルの作成

AWS パートナーは、AWS 共同販売のサポートを必要とする戦略的で価値の高い機会にコラボレーションをリクエストできます。対象となるオポチュニティは、認定ステージ以上である必要があります。承認されると、パートナーは指定された Slack チャンネルに参加する招待を含む E メール通知を受け取ります。

コラボレーションリクエストを送信するには:

1. AWS Partner Central にサインインします。
2. 上部のナビゲーションから販売を選択し、オポチュニティ管理を選択します。

3. オポチュニティから、オポチュニティ ID を選択して詳細を表示します。
4. オポチュニティの詳細ページから、コラボレーションチャンネルタブを選択します。
5. 「Slack チャンネルをリクエストする」を選択します。
6. チャンネルに追加するユーザーを選択し、チャンネルに追加を選択します。

リクエストを送信すると、招待されたパートナーの連絡先や招待ステータスなど、チャンネルのステータスと詳細を表示できます。

コラボレーションリクエストが送信されると、オポチュニティの AWS アカウントマネージャーに通知されます。次に、アカウントマネージャーは Slack チャンネルを作成し、選択した連絡先とその他の関連するオポチュニティチームメンバーを追加します。チャンネルが作成されると、招待されたすべての関係者に E メールでの招待が送信されます。

招待を受け入れるには:

1. E メールでの招待から、開始するを選択します。ブラウザで Slack が開きます。
2. 招待に関連付けられている組織を選択します。Slack に使用する E メールは、AWS Partner Central アカウントに使用する E メールと一致する必要があります。
3. チャンネルへの参加に使用する Slack ワークスペースを選択します。
4. Join channel を選択します。

チャンネルのオプトアウトと退出:

- パートナーは、チャンネルの最初のピン留めされたメッセージからすべての招待のオプトアウトを選択することで、今後の Slack 招待をオプトアウトできます。
- チャンネルを離れるには、会話ヘッダーでチャンネル名を選択してチャンネル情報を表示します。次に、チャンネルオプションからチャンネルを残すを選択します。または、最初のピン留めされたメッセージからチャンネルのままにすることもできます。

検索とフィルタリングの機会

リードとオポチュニティタブの検索バーを使用して、現在のリスト内のレコードを検索します。

リードとオポチュニティタブの列ピッカーを使用して、ディスプレイをカスタマイズします。リードまたはオポチュニティタブの列ピッカー歯車アイコンを選択して、リストに表示する列を選択します。

機会の AWS パーティションのタグ付け

パートナーは、コンソールで AWS Partner Central でオポチュニティを作成または管理するときに AWS パーティションの詳細を指定できるようになりました。

新しいオポチュニティを作成する

1. オポチュニティの作成に移動します。
2. 2 番目のステップ「プロジェクトの詳細を追加する」で、AWS パーティションの詳細セクションを見つけます。
3. ドロップダウンメニューから AWS パーティションを選択します。
4. オポチュニティの作成を続行します。

既存のオポチュニティを編集する

1. 更新するオポチュニティを開きます。
2. プロジェクトの詳細に移動します。
3. AWS パーティションフィールドを見つけます。
4. 編集を選択し、適切なパーティション値を選択します。
5. 変更内容を保存します。

AWS 更新

1. AWS 更新により、AWS 問い合わせの提案に基づいて推奨値が提供されます。
2. AWS 入力が入力と異なる場合、システムは推奨値を表示します。
3. パートナーは、プロパティが AWS パーティション化されているレコードを見つけ、選択して適用をクリックします。
4. 推奨値はオポチュニティに保存されます。

一括アクション

インポートの機会

1. オポチュニティを一括でアップロードするには、一括アクションのドロップダウンリストを選択し、インポートオポチュニティを選択します。パートナーには、関連する主要なステップの概要が表示されます。
2. [Start import] (インポートの開始) を選択します。ユーザーは、ファイルをアップロードする前に、インポート手順のために次の CSV ファイルのダウンロードと準備を完了する必要があります。
 - 常に最新の Excel テンプレートをダウンロードしてください。テンプレートが最後に更新された日付がユーザーの透明性のために表示されます。注: アップロードに最新のテンプレートバージョンが使用されていることを確認するのはユーザーの責任です。
 - 新しい変更: 機会に製品やサービスをアタッチする方法に関するガイダンスについては、新しいセクション「製品とサービス」を確認してください。動的シートをダウンロードして、バルク Excel テンプレートに追加する APN 製品コードとサービス IDs を確認します。
 - インポートする Excel ファイルを準備する: 黄色で強調表示されている必須フィールドにすべての情報を入力します。セルをクリックするとガイド付きボックスが表示されます。これらは、正しい情報を挿入するためのプロセスをサポートします。一部のセルには、必須フィールドを確認して選択できるドロップダウンリストがあります。
 - 特定のオプションを選択する場合は、追加の列が必要です。追加の列は Excel ファイルで強調表示され、表に一覧表示されます。
3. [次へ] を選択します。
4. Excel テンプレートの準備ができたら、ファイルの選択を選択し、保存した .csv ファイルを選択し、アップロードを選択します。欠落しているフィールドの解決中にエラーメッセージが表示された場合は、このセクションの付随する表を参照してください。
5. インポートを選択して続行し、確認メッセージを待ちます。エラーメッセージが表示された場合は、一括アップロードの「エラー」セクションを確認してください。
6. 完了を選択し、一括インポートを閉じて ACE オポチュニティページに戻ります。

オポチュニティフィールド

次の表は、オポチュニティを作成するための必須フィールドを示しています。

フィールド

フィールド名 (必須)	説明
顧客/会社名	名前は最大 80 文字です。
業種別 (ピックリスト値)	<p>お客様の会社名:</p> <ul style="list-style-type: none"> ピックリストから業種を選択します。別のファイルからデータをコピーする場合は、テキストとして貼り付けます。 有効な選択にマッピングする必要があります。「マッピングを含む値シート」を参照してください。 Industry Other (業界垂直が Other の場合は必須) (列 C)。 Industry Vertical が Other の場合の必須フィールド。 最大 255 文字。 政府の要件: オポチュニティは NatSec に属していますか? (列 D)
国 (ピックリスト値)	<p>必須の条件フィールド:</p> <ul style="list-style-type: none"> 有効な選択にマッピングする必要があります。マッピングについては、「値」シートを参照してください。 別のファイルからデータをコピーする場合は、テキストとして貼り付けます。 都道府県 (ピックリスト値) (列 F)。 国が米国に設定されている場合、州 (列 F) が必要です。
郵便番号	<ul style="list-style-type: none"> フィールドは、エンドユーザーの請求郵便番号に固有です。 最大 20 文字。 郵便番号がゼロで始まる場合は、セルをテキストとしてに再フォーマットします。 各国に応じたフォーマットに注意します。値タブを参照し、選択した国の郵便番号形式に従います。国に郵便番号がない場合は、空白のままにします。
カスタマーウェブサイト	<ul style="list-style-type: none"> 有効なドメインである必要があります。 ソーシャルメディアページは許可されません。

フィールド名 (必須)	説明
	<ul style="list-style-type: none"> 最大 255 文字。 ドメインが .co で終わる場合は、末尾にスラッシュ (/) を追加し ます (例: www.domain.co/)
AWS のパートナーの主な ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> 必須の条件フィールド。 有効な選択にマッピングする必要があります。マッピングについ ては、「値」シートを参照してください。 Co-Sell を選択した場合は、販売アクティビティが必要です (列 W)。
パートナープロジェクトの タイトル	プロジェクトタイトルは最大 60 文字です。
顧客のビジネス上の問題	顧客の問題点またはビジネス上の問題を記述します。説明は 20 文 字以上である必要があります。
提供されるソリューション	ソリューションを最大 255 文字で記述します。ソリューションの サービス ID を入力します。サービス ID がない場合は、「その他」 と入力します。その他 と入力した場合、提供されるその他のソ リューション (列 M) が必要です。
提供されているその他のソ リューション	ソリューションを最大 255 文字で記述します。
ユースケース (ピックリス ト値)	<ul style="list-style-type: none"> 有効なユースケースにマッピングする必要があります。マッピン グについては、「値」シートを参照してください。 別のファイルからデータをコピーする場合は、テキストとして貼 り付けます。
推定 AWS 月額経常収益	数字のみを使用し、特別な書式は使用しないでください。収益をド ル単位でカウントし、米国の 10 進表記 (0,000.00) を使用するこ とを忘れないでください。

フィールド名 (必須)	説明
ターゲット終了日	<ul style="list-style-type: none"> • 将来の日付は mm/dd/yyyy 形式である必要があります。 .csv ファイルの保存前と保存後に列のフォーマットを更新します。 • 列をフォーマットするときは、ユーザーの場所とオペレーティングシステムに基づいて変更に応答するため、日付形式でアスタリスクを使用しないでください。新しいテンプレートをダウンロードし、そのデータのみを転送し、次のセクションのステップを使用してターゲット起動日列をフォーマットします。
オポチュニティタイプ	<ul style="list-style-type: none"> • 有効な値のリストからのみ選択し、プロジェクトがまったく新しいビジネス、更新、拡張のいずれであるかを指定します。 • オポチュニティが更新または拡張の場合は、Y 列に親オポチュニティ ID を追加できます。
配信モデル (ピックリスト値)	<ul style="list-style-type: none"> • 有効な選択にマッピングする必要があります。マッピングについては、「値」シートを参照してください。 • 別のファイルからデータをコピーする場合は、テキストとして貼り付けます。
マーケティング活動の機会がありますか? (必須)	<ul style="list-style-type: none"> • 「はい」または「いいえ」を選択します。「はい」を選択した場合、次のフィールドは必須です。マーケティング開発資金が使用されましたか? (マーケティング活動の機会が「はい」に設定されている場合は必須) (列 U)。 • Yes を選択した場合、次のフィールドもオプションです。 <ul style="list-style-type: none"> • AWS Marketing Campaign (列 AK)。 • マーケティングアクティビティチャンネル (列 AL)。 • マーケティングアクティビティのユースケース (列 AM)。 • 有効な選択にマッピングする必要があります。マッピングについては、「値シート」を参照してください。
営業活動	<p>顧客の販売活動について説明します。これは、AWS のパートナープライマリニーズ (列 I) が Co-Sell に設定されている場合に必要です。</p>

フィールド名 (必須)	説明
競合追跡 (列 AI)	競合追跡が Other に設定されている場合、Other Competitors (列 AJ) が必要です。

📘 セカンダリ必須フィールド

セカンダリ必須フィールド (強調表示された黒) は必須です。

1. Industry Vertical が Other に設定されている場合、垂直は列 C で指定する必要があります。
2. Industry Vertical が Government に設定されている場合、機会は NatSec に属していますか? (列 D) というフィールドがリクエストされます。
3. Country が米国に設定されている場合、都道府県は必須です (列 F)。
4. 提供されるソリューションが Other に設定されている場合、提供されるその他のソリューションが必要です (列 M)。
5. マーケティングアクティビティのオポチュニティに「はい」を選択した場合、マーケティング開発資金は使用されましたか? (列 U) が必要です。
6. Partner Primary Need From AWS が Co-Sell に設定されている場合は、販売アクティビティを (列 W) で指定します。
7. 競合追跡が Other に設定されている場合は、列 AJ で指定する必要があります。
8. Excel テンプレートに Values タブが含まれている場合は、それを使用して追加の列を完了できます。

任意フィールド

次の表は、オポチュニティを作成するためのオプションフィールドを示しています。

任意フィールド

フィールド名 (オプション)	説明
AWS 製品 (列 X)	ステップ 1 で Excel ファイルから AWS 製品コードを追加します。複数の IDs、それぞれをセミコロン (;) で区切ります。

フィールド名 (オプション)	説明
お客様の電話番号	数字のみが許可されます。
お客様の E メール	有効な E メールアドレスである必要があります。
AWS アカウント ID	12 桁の数字である必要があります。ID がゼロで始まる場合は、セルをテキストとして再フォーマットします。
その他のコメント	最大 255 文字。
都道府県 (ピックリスト値)	<ul style="list-style-type: none"> 必須の条件フィールド。 国が米国に設定されている場合、州は必須フィールドです。 別のファイルからデータをコピーする場合は、テキストとして貼り付けます。
住所と市区町村	最大 255 文字の英数字 (それぞれ)。
競合追跡 (ピックリスト値)	<ul style="list-style-type: none"> 必須の条件フィールド。 有効なユースケースにマッピングする必要があります。マッピングについては、「値」シートを参照してください。 他の競合 (列 AI) が選択されている場合、列 AJ は必須です (最大 255 文字)。
マーケティング開発資金 (ピックリスト値)	有効なユースケースにマッピングする必要があります。マッピングについては、「値」シートを参照してください。
主な販売連絡先、名、姓、タイトル	このフィールドで参照される問い合わせは、機会関連の E メール通知に含まれます。
主要連絡先の電話番号	使用できるのは数字のみです。
主な連絡先 E メール	有効な E メールアドレスである必要があります。
パートナー CRM の一意の識別子	値がオポチュニティごとに一意であることを確認するか、他のユーザーがレコードを保存して送信できるようにこのフィールドを空白のままにします。

エクスポートの機会

一括エクスポート機能を使用すると、ユーザーは最大 1,500 件のオポチュニティを .csv ファイルにエクスポートできます。承諾されていない AWS オポチュニティの紹介はエクスポートに表示されません。機会を含むファイルを生成するには、一括インポートドロップダウンリストから機会のエクスポートを選択します。

Note

現在選択されているオポチュニティでフィルタリングされたすべてのオポチュニティを 2021 年にエクスポートします。

更新の機会

一括更新関数は、検証済みのオポチュニティを一括エクスポートできます。この機能はスケーラブルで、各エンゲージメントを可視化するように設計されています。

1. 一括アクションドロップダウンリストから、オポチュニティの更新を選択します。
2. 更新およびダウンロードする機会を準備します。フィルターを使用してスコープを絞り込みます。
3. [次へ] を選択します。
4. 準備済み XLS ファイルのダウンロードを選択して、AWS オポチュニティを生成およびダウンロードします。ダウンロードできる機会は 1,500 に制限されていることを確認します。
5. Excel でファイルを開き、必要な変更を加え、ファイルを .csv として保存します。
6. ファイルのアップロードを選択し、保存した .csv ファイルを選択し、更新を選択します。ポップアップウィンドウにプロセスのステータスが表示されます。
7. .csv を準備し、アップロードする準備ができていることを確認し、次へを選択します。
8. 準備したファイルを選択し、CSV ファイルのアップロードを選択します。
9. ACE オポチュニティページにリダイレクトされます。
10. 一括更新が完了すると、通知が送信されます。

Note

一括更新の履歴を確認し、詳細情報を取得するには、一括更新に移動を選択します。

パートナー接続の検出と管理

このセクションでは、AWS Partner Central の Partner Discovery および Partner Connections 機能に関する詳細な手順を提供し、AWS パートナーが他の AWS パートナーを検出、接続、コラボレーションするのに役立ちます。

開始方法

これらの機能にアクセスするには:

1. [AWS Partner Central](#) にサインインします。
2. 左側のナビゲーションパネルから、次のいずれかを選択します。
 - 新しいパートナーを検索したり、プロフィールの詳細を確認したり、接続リクエストを送信したりする場合の Partner Discovery
 - 接続の招待を送信したり、アクティブな接続と接続リクエストを管理したりする Partner Connections

パートナー検出

Partner Discovery から、他のパートナーを検索または検索して、詳細を表示したり、接続リクエストを送信したりできます。

パートナーの検索

複数の条件を使用してパートナーを検索できます。

- パートナー名 - パートナー組織の特定の名前で検索する
- 説明のキーワード - 会社説明の関連する用語に基づいてパートナーを検索する
- Industry - 特定の業種でフィルタリングする
- ロケーション - 事業を行っている国による検索
- パートナープログラム - AWS パートナープログラムの参加でフィルタリングする
- パートナータイプ - パートナー分類で検索 (コンサルティングパートナー、ISV、リセラー、ディストリビューター)
- 専門分野 - 特定のコンピテンシーまたはサービス指定を持つパートナーを検索する

- ソリューションタイプ - パートナーが提供するソリューションのタイプでフィルタリングする
- 接続ステータス - 現在の接続ステータスに基づいてパートナーを表示する

検索フィルターの使用

これらの使用可能なフィルターの1つまたは複数を使用して、正しいパートナーを検索できます。検索機能を使用すると、次のことができます。

1. 複数のフィルターを組み合わせてより正確な結果を得る
2. 条件を追加または削除して検索を絞り込む

パートナープロフィールの確認

基準を満たす結果を受け取ったら、次のいずれかを実行できます。

- パートナー名をクリックすると、詳細プロフィールが表示されます。詳細プロフィールには以下が含まれます。
 - 会社の説明と概要
 - 業界の焦点と専門知識の分野
 - パートナープログラムの参加
 - 専門分野
- 検索結果から直接接続リクエストを送信する

パートナー検出のベストプラクティス

他の AWS パートナーを検索して接続する場合は、次の点を考慮してください。

- 特定のキーワードを使用して検索結果を絞り込む
- 接続リクエストを送信する前にパートナープロフィールを徹底的に確認する
- ロケーションでフィルタリングして、目的のリージョンのパートナーをショートリストに登録する
- 関連する AWS コンピテンシーを持つパートナーを探す

パートナー接続

パートナー接続から、既存のパートナー接続とアクティブな着信/発信接続リクエストを管理できます。

接続リクエストの送信

Partner Discovery を通じて接続する適切なパートナーを見つけた場合:

接続リクエストを送信するには:

1. 検索結果からパートナーを選択します。
2. 接続リクエストの送信ボタンをクリックします。
3. 以下を指定して、接続リクエストフォームに入力します。
 - フルネーム
 - 連絡先 E メール
 - 接続をリクエストする理由を説明する受信者へのパーソナライズされたメッセージ

接続の表示と管理

パートナー接続では、次のことができます。

- 既存の接続をすべて表示する - アクティブなパートナー関係を確認する
- 受信接続リクエストのモニタリング - Connection Requests タブ内の他のパートナーから受信したリクエストを確認します。接続リクエストを取得すると、受信者パートナーの Alliance Lead にも E メールが送信されます。
- 送信接続リクエストのモニタリング - 送信したリクエストのステータスを追跡します。
- リクエストに対してアクションを実行する - Connection Requests タブから接続リクエストを承認、拒否、または応答します。送信者パートナーの Alliance Lead は、接続リクエストが受信者によって承諾または拒否されると、E メールを受信します。

接続の管理

接続リクエストへの応答

受信接続リクエストを管理するには:

- Partner Connections タブをクリックして、すべてのアクティブな接続を表示します。
- 接続リクエストタブを選択して、保留中の応答ステータスのリクエストを表示します。
- リクエストを受け入れる場合 - 接続を確立してコラボレーションの機会を有効にし、接続を受け入れるリクエストを選択します。
- リクエストを拒否する場合 - 拒否するだけです

接続リクエストのステータス

接続リクエストのステータスは次のとおりです。

- 保留中の応答 - 受信者が承諾または拒否するのを待っています
- キャンセル済み - リクエストは応答前に取り消されました
- 拒否 - リクエストが受信者によって拒否されました

接続の終了

パートナーとの接続を終了する場合は、いつでも終了できます。接続を終了すると、新しいコラボレーションの機会を共有できなくなります。ただし、既存のエンゲージメントについては心配しないでください。接続のアクティブ中に共有された機会は、変更なしで継続されます。

接続を終了するには:

1. Partner Connections タブから接続を選択します。
2. End Connection ボタンをクリックします。

接続ステータス

パートナー関係には、次のいずれかのステータスが表示されます。

- 接続済み - アクティブな接続が確立されました。コラボレーションが可能です
- 接続されていません - 接続が以前に終了したか、存在しなかったため、コラボレーションできません

コラボレーション要件

⚠ Important

マルチパートナーの機会でコラボレーションするには、既存の接続が必要です。パートナーは、以下へのアクティブな接続を維持する必要があります。

- 機会を共有する
- 共同提案に協力する
- マルチパートナーエンゲージメントに参加する

接続設定の編集

- パートナーは接続設定を管理できます。パートナーがパートナー検出ページでプロファイルの詳細を検出できないようにする場合は、パートナープロファイルの可視性を「プライベート」に変更できます。パートナープロファイルの作成と更新の詳細については、「プロファイルの管理」を参照してください。
- パートナーが検出ページで検出可能にすることを選択し、接続リクエストの受信を有効にしない場合は、接続リクエストの設定を更新できます。パートナーは、コラボレーションリクエストの送信から最大 50 の特定のパートナーを除外することもできます。

ベストプラクティス

接続リクエストの場合

- 接続メッセージをパーソナライズする
- コラボレーションの潜在的な利点を明確に説明する
- 特定のユースケースや機会を含める
- フォローアップのために連絡先情報を入力する

接続を管理する場合

- パートナーネットワークを定期的を確認して維持する
- 受信接続リクエストに迅速に対応する

- 独自のパートナープロファイルを最新かつ包括的に保つ
- 関連性がなくなった、またはアクティブでなくなったエンド接続

AWS Partner Central Sales Guide のドキュメント履歴

次の表に、AWS Partner Central Documentation のドキュメントリリースを示します。

変更	説明	日付
Migration Program Acceleration 機会データエンリッチメントの機能の起動	移行プログラムアクセラレーションの詳細を含む APN プログラムに関するドキュメントを追加しました。	2026 年 1 月 30 日
機会のタグ付け AWS パーティションの機能の起動	機会の AWS パーティションのタグ付けに関するドキュメントを追加しました。	2025 年 12 月 11 日
ディールサイジングの機能リリース	ディールサイジングステップを含むオポチュニティドキュメントの作成を更新しました。	2025 年 12 月 8 日
AWS Partner Central コンソールの起動	パートナー検出、接続管理、機会コラボレーション機能を強化した新しい AWS Partner Central コンソールの起動に関するドキュメントを更新しました。	2025 年 11 月 30 日
マルチパートナー機会の特徴量リリース	複数のパートナーとの機会を共有および受け入れるために追加された情報。他のパートナーとの接続に関する情報を追加しました。	2024/12/04
Slack コラボレーションの機能リリース	Slack コラボレーションチャンネルの手順を追加しました。	2024 年 11 月 1 日
最初のリリース	AWS Partner Central 販売ガイドの最初のリリース。	2023 年 11 月 2 日

翻訳は機械翻訳により提供されています。提供された翻訳内容と英語版の間で齟齬、不一致または矛盾がある場合、英語版が優先します。