



CRM 가이드

AWS Partner Central



AWS Partner Central: CRM 가이드

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

Amazon의 상표 및 트레이드 드레스는 Amazon 외 제품 또는 서비스와 함께, Amazon 브랜드 이미지를 떨어뜨리거나 고객에게 혼동을 일으킬 수 있는 방식으로 사용할 수 없습니다. Amazon이 소유하지 않은 기타 모든 상표는 Amazon과 제휴 관계이거나 관련이 있거나 후원 관계와 관계없이 해당 소유자의 자산입니다.

Table of Contents

CRM 통합이란 무엇입니까?	1
통합 옵션	1
통합 사전 조건	3
추천, 리드 및 기회 작업	6
추천이란 무엇입니까?	6
AWS 시작된 기회 추천이란 무엇입니까?	6
파트너 주도 기회 추천이란 무엇입니까?	7
추천 달기	7
시작하기	8
AWS Partner Central 및 AWS Marketplace 계정 연결	8
AWS Marketplace 판매자 계정에서 IAM 사용자 생성	9
통합 유지 관리	11
통합 문제 해결	12
Partner Central API 설정	14
명명된 자격 증명 설정	14
시스템 구성 설정	15
연결 테스트	16
AWS 파트너 CRM 커넥터란 무엇입니까?	17
CRM 커넥터 개요	17
커넥터의 이점	18
대상 사용자	18
설치 및 사용 개요	18
사용 가능한 기능	19
Partner Central API 기능	19
Amazon S3 기능이 있는 CRM	20
AWS Marketplace features	20
커넥터 설치	22
커넥터 설치	22
설치 확인	23
커넥터 제거	24
Salesforce 어드벤처 제한 이해	24
커넥터를 최신 버전으로 업그레이드	24
Import Resale Authorization 버튼 추가	25
제안 가져오기 버튼 추가	25

계약 가져오기 버튼 추가	26
ACE 기회 레코드 페이지에 동기화 로그 세부 정보 추가	26
종료된 손실 이유 레이블에 매핑 값 추가	27
실시간 알림 설정	28
Salesforce 연결 앱 구성	28
CloudFormation 를 사용하여 알림 설정	29
ACE 객체 매핑	39
ACE 매핑 페이지 사용	40
다중 객체 매핑	41
선택 목록 매핑	42
ACE 및 Salesforce 객체 매핑	42
로그 및 보고서 동기화	44
CRM 커넥터 구성	48
가이드 설정 사용	49
Partner Central API 통합을 위한 커넥터 구성	49
용 커넥터 구성 AWS Marketplace	54
CRM 커넥터 권한 세트의 페르소나	59
Salesforce에서 CRM 커넥터 사용	66
ACE 기회 관리	67
Partner Central API 통합의 기회 관리	68
Amazon S3 통합을 사용하여 CRM에서 기회 관리	71
AWS Marketplace 활동 관리	74
Amazon S3 통합과 함께 이전 CRM 사용	84
Partner Central API로 업그레이드	84
Amazon S3 통합을 사용하여 CRM용 커넥터 구성	88
통합 리소스	97
리드 공유	99
기회 공유	101
필드 매핑	103
동기화 일정 생성	105
모범 사례	107
할당량	109
버전 기록	109
FAQ	117
도움말 가져오기	128
AWS Partner CRM 커넥터 FAQ	129

일반 질문	129
설정 문제	133
매핑 문제	134
동기화 및 검증 문제	137
릴리스 노트	138
버전 3.16(2026년 2월 26일)	139
버전 3.15(2026년 2월 6일)	140
버전 3.14(2025년 12월 17일)	140
버전 3.13(2025년 10월 30일)	141
버전 3.12(2025년 9월 16일)	142
버전 3.11(2025년 9월 10일)	142
버전 3.10(2025년 8월 6일)	143
버전 3.8(2025년 4월 17일)	144
버전 3.6(2025년 3월 18일)	144
버전 3.5(2025년 1월 22일)	145
버전 3.1(2024년 12월 2일)	146
버전 3.0(2024년 11월 14일)	146
버전 2.2(2024년 4월 24일)	147
버전 2.1(2024년 4월 18일)	147
버전 2.0(2023년 11월 29일)	148
버전 1.7(2022년 10월 12일)	149
버전 1.6(2023년 1월 13일)	150
버전 1.5(2023년 1월 13일)	150
버전 1.4(2022년 12월 7일)	152
Partner Central API와의 사용자 지정 통합 생성	154
통합 FAQ	155
용어집	156
.....	clviii

AWS Partner CRM 통합이란 무엇입니까?

고객 관계 관리(CRM) 통합은 CRM 시스템을 AWS Partner Central과 연결합니다. 그러면 판매 계약을 AWS 판매 및 다른 AWS 파트너와 교환할 수 있습니다. Salesforce를 사용하는 경우 판매자 AWS Marketplace 로서와 통합하고 기회에 제안을 연결할 수도 있습니다.

CRM 통합은 다음과 같은 몇 가지 이점을 제공합니다.

- 통합 리드 및 기회 관리 - CRM 시스템에 리드와 기회가 표시되므로 영업 팀은 더 이상 시스템 간에 동일한 데이터를 유지할 필요가 없습니다. 판매 참여를 확장하고 리드와 기회를 한 곳에서 관리할 수 있습니다.
- 자동 공동 판매 작업 - 표준화된 규칙 및 검증을 사용할 수 있습니다. 이를 통해 CRM 관리자는 알림, 보고서 및 기타 통합을 설정할 수 있습니다. 또한 관리자는 기회를 자동으로 일치시키고 소스의 판매 데이터 품질을 제어하는 워크플로를 구축할 수 있습니다.
- 간소화된 공동 판매 워크플로 - 영업 팀은 공동 판매 거래를 감독하기 위해 Partner Central 교육을 받을 필요가 없습니다.
- 와의 통합 AWS Marketplace - Salesforce 사용자는 비공개 및 공개 제안을 영업 기회에 연결할 수 있습니다.

다음 주제에서는 CRM 통합을 선택하고 생성하는 방법을 설명합니다.

주제

- [통합 옵션](#)
- [통합 사전 조건](#)
- [추천, 리드 및 기회 작업](#)
- [시작하기](#)
- [Partner Central API 설정](#)

통합 옵션

다음 통합 옵션을 사용할 수 있습니다.

- AWS Partner CRM 커넥터(Salesforce만 해당) - Salesforce를 AWS Partner Central 및와 통합하기 위한 코드 없는 솔루션입니다 AWS Marketplace. 커넥터 통합에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [Salesforce용 AWS 파트너 CRM 커넥터란 무엇입니까?](#) 뒷부분의 섹션을 참조하세요.

커넥터를 다운로드하려면 [Salesforce AppExchange](#)로 이동합니다.

- 타사 통합 - 타사 서비스 공급자가 제공하는 사용자 지정 통합입니다. 타사 통합에 대한 자세한 내용은 공급자에게 문의하십시오.
- 사용자 지정 통합 - AWS Partner Central APIs.

이러한 유형의 통합에 대한 자세한 내용은 [AWS Partner Central API 참조](#)를 참조하세요.

Note

- 이 안내서에서는 사용자 지정 통합을 구축하고 유지 관리하는 데 필요한 기술적 기술이 있다고 가정합니다.
- 사용자 지정 통합은 리드 관리를 지원하지 않습니다.
- CRM 커넥터는 Salesforce에서만 작동합니다. 타사 및 사용자 지정 통합은 Zoho 및 Microsoft Dynamics와 같은 다양한 CRM 시스템을 지원합니다.

다음 표에서는 통합 옵션에 대한 자세한 정보를 제공합니다.

	AWS Partner CRM 커넥터(Salesforce만 해당)	타사 통합	사용자 지정 통합
설명	Salesforce AppExchange 에서 무료로 사용할 수 있는 AWS 관리형 패키지	타사 공급자의 표준 통합	AWS Partner Central APIs. 자세한 내용은 AWS Partner Central API 참조 를 참조하세요.
리소스	Salesforce 관리자의 구성 및 정기 유지 관리, 필요한 자동화 수준에 따라 low-to-medium 개발 작업	공급자에 따라 다릅니다. 클라우드 공급자 간의 직접 지원 또는 호환성 지원이 포함될 수 있습니다.	프로젝트 관리를 포함한 초기 개발의 경우 3~12주, 유지 관리 및 업그레이드의 경우 분기당 2~3주

	AWS Partner CRM 커넥터(Salesforce만 해당)	타사 통합	사용자 지정 통합
필요한 스킬 세트	클라우드 관리자, Salesforce 관리자 및 Salesforce 개발자	클라우드 관리자, CRM 관리자 및 프로젝트 관리자	클라우드 관리자, CRM 관리자 및 프로젝트 관리자
Maintenance	정기적인 유지 관리가 필요합니다. 최소한의 개발자 지원으로 관리자가 관리할 수 있습니다.	개선 및 유지 관리를 위해 공급자를 사용합니다. CRM 관리를 제공합니다.	정기 업데이트가 필요합니다. 각 업그레이드에는 코드 또는 구성 변경이 필요할 수 있습니다.
비용	설치 후 커넥터 패키지 설치 비용, 구성 및 유지 관리 비용은 없습니다.	서드파트 구독 비용	개발 및 유지 관리 비용
사용자 지정	패키지 기능으로 제한됨	타사 지원이 필요할 수 있음	고도로 사용자 지정 가능
설정 시간	낮음	낮음	높음
지원	의 제한된 지원 AWS	타사 지원	AWS 는 설명서 및 제한된 지원을 제공합니다.
추가 기능	아웃바운드 리드 공유, 인바운드 및 아웃바운드 기회 공유, 작업 예약, 자동 필드 매핑	가능한 멀티클라우드 공동 판매 기능, 공급자의 향후 개선 사항, 지원 및 컨설팅 서비스	고도로 사용자 지정 가능한 아웃바운드 리드 공유, 인바운드 및 아웃바운드 기회 공유

통합 사전 조건

다음 주제에서는 AWS Partner CRM 커넥터를 사용하고 Partner Central API 통합에 필요한 사전 조건을 나열합니다. 타사 통합의 사전 조건에 대한 자세한 내용은 통합 공급자에게 문의하십시오.

각 섹션을 펼쳐 자세히 알아보세요.

일반적인 사전 요구 사항

CRM 커넥터를 사용하거나 Partner Central API 통합을 생성하려면 다음 사전 조건이 있어야 합니다.

- AWS 계정. Partner Central API를 사용하려면 AWS 계정 연결을 위한 계정 또는 AWS Marketplace 판매자 계정이 있어야 합니다. CRM 커넥터와 통합하려면 판매자 계정이 있어야 AWS Marketplace합니다.

AWS 계정을 생성하려면 [가입 AWS](#)으로 이동합니다. 판매자 계정 생성에 대한 자세한 내용은 AWS Marketplace 판매자 안내서의 [AWS Marketplace 판매자로 등록](#)을 참조하세요.

- AWS Partner Central 계정. 계정 생성에 대한 자세한 내용은 [AWS Partner Central 시작 안내서의 AWS Partner Central에 등록](#)을 참조하세요.
- 연결된 Partner Central 및 AWS Marketplace 판매자 계정. 계정 연결에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [AWS Partner Central 및 AWS Marketplace 계정 연결](#) 섹션의 섹션을 참조하세요.
- AWS Marketplace 판매자 계정의 IAM 사용자. 사용자는 커넥터가 Salesforce를 인증할 수 있도록 합니다 AWS. 자세한 내용은 이 가이드 [AWS Marketplace 판매자 계정에서 IAM 사용자 생성](#) 섹션의 섹션을 참조하세요.
- [AWS Marketplace IAM 사용자에게 대한 Amazon S3 권한](#).

통합에 필요한 사용자 역할

통합을 설정하려면 다음 역할을 가진 사람이 필요합니다.

- Salesforce 관리자.
- 파트너 제휴 책임자 - Partner Central을 통해 새 통합 요청을 시작할 수 있는 권한이 있습니다. 파트너 제휴 책임자는 통합 진행 상황을 감독하고 Partner Central의 CRM 통합 페이지에서 상태를 모니터링합니다.
- 프로그램 관리자 - 파트너 측에서 통합 프로세스를 추진하는 역할을 맡습니다. 이 사용자는 통합 후 필수 프로세스와 필요한 활성화를 정의할 수 있습니다.
- 파트너 CRM 관리자 - AWS 와 파트너의 CRM 간에 필드를 매핑하는 데 도움이 됩니다. 파트너가 AWS Partner CRM 커넥터를 통해 통합을 선택하는 경우 관리자는 설정에 매우 중요합니다.
- 개발자 - 사용자 지정 옵션을 선택하는 파트너의 경우 개발자는 사용자 지정 통합을 빌드하고 구현합니다.

- 파트너 클라우드 운영 및 IT 팀 - IAM 사용자 또는 역할과 같은 인증 자격 증명을 구성합니다. 여기에는 보안 액세스를 위한 AWS 계정 및 AWS 사용자 생성이 포함됩니다.
- AWS Partner 개발 관리자(PDM) - 파트너의 AWS 연락처입니다. PDM을 통해 AWS 팀과의 모든 통신을 라우팅합니다. 자세한 내용은 이 가이드 [통합 FAQ](#) 뒷부분의 섹션을 참조하세요.
- AWS Partner 솔루션 아키텍트(PSA) - PDM과 긴밀히 협력하여 파트너의 기술적 질문에 도움을 줍니다.
- AWS CRM 통합 지원 - 파트너가 Partner Central의 지원 센터를 통해 제기하는 기술 지원 문제를 해결합니다.

구성 사전 조건

커넥터를 설치한 후 다음 유형의 CRM 통합 및 서비스에서 작동하도록 구성합니다.

- AWS Partner Central API 통합.
- Amazon S3 통합이 포함된 이전 CRM. 단, 2024년 이전에 통합을 생성한 경우에만 가능합니다.
- AWS Marketplace.

각 통합 유형에 대해 커넥터를 구성해야 합니다. 그러면 구성을 통해 Salesforce가 해당 통합과 데이터를 교환할 수 있습니다.

다음 주제에서는 각 구성 유형의 사전 조건을 나열하고 설명합니다. 각 섹션을 펼쳐 자세히 알아보세요.

Partner Central API 구성을 위한 사전 조건

이 가이드 [통합 사전 조건](#) 앞부분의에 나열된 일반 사전 조건을 완료합니다.

AWS Marketplace 구성을 위한 사전 조건

에서 CRM 커넥터를 사용하려면 다음 사전 조건이 AWS Marketplace 있어야 합니다.

- 이 섹션의 앞부분에 나열된 [일반 사전 조건](#)입니다.
- 에 하나 이상의 제품이 나열되어 있습니다 AWS Marketplace. 제품 목록에 대한 자세한 내용은 AWS Marketplace 판매자 안내서의 [용 제품 준비를 참조하세요 AWS Marketplace](#).
- 사용자 지정 최종 사용자 라이선스 계약을 저장하기 위한 Amazon S3 버킷입니다. 버킷 생성에 대한 자세한 내용은 Amazon S3 사용 설명서의 [버킷 생성](#)을 참조하세요.

- 재판매 권한 부여를 위한 서비스 연결 역할입니다. 독립 소프트웨어 공급업체 및 AWS Marketplace 채널 파트너는 리소스 공유 권한을 제공하는 서비스 연결 역할을 생성해야 합니다 AWS. AWS Marketplace API 참조의 [CPPO 사전 조건](#)과 AWS Marketplace 판매자 안내서의 [에서 재판매 권한 부여를 위한 서비스 연결 역할 사용을 AWS Marketplace](#) 참조하세요.
- 실시간 알림을 위한 Amazon EventBridge. 알림 설정에 대한 자세한 내용은 이 섹션 [AWS Partner Central 및 AWS Marketplace 이벤트에 대한 실시간 알림 설정](#) 뒷부분의 섹션을 참조하세요.

추천, 리드 및 기회 작업

다음 주제에서는 판매 추천이 리드와 기회가 되는 방법을 설명합니다. 또한 이 주제에서는에서 시작된 기회 AWS 와 파트너가 시작한 기회의 차이점에 대해서도 설명합니다.

Note

[파트너 생성 추천에](#) 대한 승인 프로세스는 Salesforce와 CRM 커넥터를 사용한다고 가정합니다.

주제

- [추천이란 무엇입니까?](#)
- [AWS 시작된 기회 추천이란 무엇입니까?](#)
- [파트너 주도 기회 추천이란 무엇입니까?](#)
- [추천 달기](#)

추천이란 무엇입니까?

추천이라는 용어는 리드와 기회에 대한 일반적인 설명자 역할을 합니다. 리드는 AWS 제품 또는 파트너 솔루션에 대한 관심을 표현하는 고객 응대를 말합니다. 영업 프로세스의 초기 단계에서 영업 담당자는 관심 있는 개인이 AWS 고객이 될 가능성이 있는지 여부를 결정합니다. 이 평가 및 검증 단계를 검증이라고 합니다. 리드가 적격으로 간주되고 고객으로 전환할 가능성이 더 높으면 기회가 됩니다.

AWS 시작된 기회 추천이란 무엇입니까?

AWS 영업은 추천을 공유하여 AWS시작된 기회 추천을 생성합니다. AWS 영업 팀은 솔루션 목록의 정보 품질, 과거 기회, 파트너십 여정 진행 상황, 과거 성과 등 여러 요인을 기반으로 파트너를 영업 기회에 연결하라는 AWS 권장 사항을 받습니다.

고객 연락처 이름, 직함, 이메일, 전화 등 고객 연락처 세부 정보가 마스킹 처리된 추천을 받습니다. 그러나 추천에는 추천을 진행할지 여부를 결정하는 데 사용하는 고객 이름 및 프로젝트 제목을 포함한 AWS 연락처 세부 정보가 포함됩니다. 추천을 수락하거나 거부하려면 `partnerAcceptanceStatus` 필드에 `Accepted` 또는 `Rejected` 값을 전송합니다. 페이로드에 지정된 `acceptBy` 날짜 및 시간 이전에 작업을 수행해야 합니다. 추천을 거부하는 경우를 제공해야 합니다 `rejectionReason`.

AWS 시작된 추천을 수락하거나 거부할 때는 추천의 다른 값을 업데이트하지 마십시오. 사용자 또는의 추천에 대한 모든 업데이트는 CRM 시스템과 동기화하는 데 최대 1시간이 걸릴 수 있습니다. 추천을 수락하면 마스킹되지 않은 고객 연락처 세부 정보가 포함된 새 페이로드를 AWS 보냅니다. 그런 다음 기회에 참여하고에 대한 정기적인 업데이트를 제공합니다 AWS.

파트너 주도 기회 추천이란 무엇입니까?

공동 판매 또는 가시성을 위해 AWS 판매와 추천을 공유할 때 파트너 주도 기회 추천을 생성합니다. 기본적으로 파트너가 생성한 모든 기회 추천은 검증(검토) 프로세스를 거치며 상태는 제출됨입니다. 검토가 시작되면 상태가 검토 중으로 변경되고 검증이 완료될 때까지 기회를 업데이트할 수 없습니다.

검증에 성공하면 기회 상태가 승인됨으로 변경되고 기회로 업데이트할 수 있습니다. 검증에 실패하면 상태가 작업 필요로 바뀌고 Salesforce의 `apnReviewerComments` 필드에 검사기의 주석이 나타납니다. 문제를 해결하고 추천을 다시 제출합니다.

기회를 업데이트하고 다시 제출하면 제출됨 상태로 돌아가고 검증 프로세스가 다시 시작됩니다. 기회가 통과하면 추천 상태가 승인되고 파트너 및가 기회에 대한 정기 업데이트를 공유할 수 있습니다 AWS. 검증 프로세스는 영업일 기준 최대 5일이 걸릴 수 있습니다.

파트너 생성 리드 및 기회의 필드에 대한 자세한 내용은 GitHub의 [리드-필드](#) 및 [기회-필드](#)를 참조하세요.

Note

AWS는 "Partner Shares Lead with AWS" 시나리오를 지원하지 않습니다. 외부 소스를 통해 리드를 받는 파트너는 일반적으로 직접 리드를 추구합니다. 리드가 승인된 기회가 되면 파트너는 파트너 주도 기회 추천 AWS 으로서 제출할 수 있습니다.

추천 닫기

파트너가 추천을 시작됨으로 종료하면 고객과 연결된 AWS 계정을 연결해야 합니다. 추천을 해지된 손실로 해지하려면 파트너가 `closedLostReason`을 제공해야 합니다. 판매와 관련된 추천의 경우 AWS Marketplace파트너는 기회에 AWS Marketplace 제안을 첨부해야 합니다.

기회 상태를 확인하기 위해 파트너는 Salesforce에서 awsStage 필드를 확인할 수 있습니다.

Note

awsStage 필드는 스테이지 필드와 다릅니다. awsStage 필드에는 추천의 현재 단계가 읽기 전용 값으로 표시됩니다. stage 필드에는 추천에 대한 정기 업데이트가 표시됩니다.

시작하기

Note

이 섹션에 나열된 단계를 완료하려면 먼저 [통합 사전 조건](#)을 완료해야 합니다.

다음 주제의 단계에서는 CRM 통합을 설정하는 방법을 설명합니다. 각 단계 세트에는 특정 사용자 권한이 필요하며 주제에는 해당 권한이 나열됩니다. 두 단계 세트를 모두 완료해야 합니다.

주제

- [AWS Partner Central 및 AWS Marketplace 계정 연결](#)
- [AWS Marketplace 판매자 계정에서 IAM 사용자 생성](#)
- [통합 유지 관리](#)
- [통합 문제 해결](#)

AWS Partner Central 및 AWS Marketplace 계정 연결

다음 단계에서는 AWS Partner Central과 AWS Marketplace 판매자 계정을 연결하는 방법을 설명합니다. 이 단계를 완료하려면 Salesforce Alliance 리드 권한이 있어야 합니다. 모든 유형의 CRM 통합을 생성하려면 먼저 계정을 연결해야 합니다.

계정을 연결하려면

1. 해결 방법:
 - AWS Partner Central 계정에 제휴 책임자 또는 클라우드 관리자로 로그인합니다.
 - AWS Marketplace 판매자 계정에 로그인합니다.
2. Partner Central 홈 페이지의 오른쪽 상단 모서리에서 계정 연결을 선택합니다.

계정 연결 사전 조건 대화 상자가 나타납니다.

- 계정 연결 계속을 선택한 다음 계정 연결 시작을 선택합니다.

그러면 AWS 콘솔과 AWS Marketplace 판매자 계정으로 이동합니다.

- 해결 방법:

- AWS 계정 ID 아래에 올바른 값이 표시되는지 확인합니다.
- 법적 사업체 이름 상자에 사업체의 법적 이름을 입력합니다.
- 다음을 선택합니다.

그러면 Partner Central 및 표준 IAM 역할 페이지로 돌아갑니다.

- 다음 확인란을 선택합니다.

- 클라우드 관리자 IAM 역할에서 AWS Partner Central Alliance 책임자 및 모든 활성 클라우드 관리자 사용자에게 PartnerCentralRoleForCloudAdmin-### 역할 할당을 선택합니다.
- Alliance 팀 IAM 역할에서 모든 활성 AWS Partner Central Alliance 팀 사용자에게 PartnerCentralRoleForAlliance-### 역할 할당을 선택합니다.
- ACE IAM 역할에서 AWS Partner Central ACE 관리자 및 사용자에게 PartnerCentralRoleForAce-### 역할 할당을 선택합니다.

- 다음을 선택한 후 계정 연결을 선택합니다.

연결 프로세스가 완료되면 성공 메시지가 나타납니다.

AWS Marketplace 판매자 계정에서 IAM 사용자 생성

다음 섹션의 단계에서는 Salesforce가 AWS Marketplace 판매자 계정에 연결할 수 있는 IAM 사용자를 생성하는 방법을 설명합니다. 사용자를 생성한 다음 사용자가 Amazon S3 버킷에 연결하고 미리 서명된 URLs.

AWS Marketplace 판매자 계정에서 사용자를 생성하고이 단계를 완료하려면 AWS 관리자 권한이 있어야 합니다.

주제

- [IAM 사용자 생성](#)
- [IAM 사용자에 대한 Amazon S3 권한 설정](#)

IAM 사용자 생성

다음 단계에 따라 AWS Marketplace 판매자 계정에서 IAM 사용자를 생성합니다.

1. AWS Marketplace 포털에서 판매자 계정에 로그인합니다.
2. 탐색 창에서 사용자를 선택한 다음 사용자 생성을 선택합니다.
3. 사용자 이름 상자에 `apn-ace-CompanyName-AccessUser-prod`를 입력합니다. 여기서 `CompanyName`은 회사의 이름입니다. 그런 다음 다음을 선택합니다.
4. 권한 설정 페이지에서 정책 직접 연결을 선택한 후 다음을 선택합니다.

권한 정책 섹션이 나타납니다.

5. **AWSPartnerCentral10portunityManagement**를 찾습니다.

검색 결과에 정책이 나타납니다.

6. 정책 옆의 확인란을 선택한 후 다음을 선택합니다.

Important

다른 정책이나 권한을 추가하지 마세요.

7. 검토 및 생성 페이지에서 사용자 생성을 선택합니다.

IAM 사용자에 대한 Amazon S3 권한 설정

AWS Marketplace 구성을 위해 생성된 IAM 사용자에게 Amazon S3와 상호 작용할 수 있는 권한이 있어야 합니다. 아래 표시된 Amazon S3 정책은 IAM 사용자에게 버킷을 보고, 버킷의 콘텐츠를 나열하고, 버킷에 객체를 업로드하고, 버킷의 객체에 대해 미리 서명된 URLs을 생성할 수 있는 권한을 부여합니다. 커넥터는 Amazon S3 버킷에 사용자 지정 EULA를 업로드하고 AWS Marketplace 카탈로그 API에 전달할 미리 서명된 URL을 생성해야 하므로 이러한 권한이 필요합니다.

다음 정책은 `amzn-s3-demo-bucket` 가상 이름을 사용합니다. 버킷의 이름으로 바꾼 다음 정책을 IAM 사용자에게 연결합니다.

JSON

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

```

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

```

통합 유지 관리

AWS Partner CRM 통합에는 다음과 같은 일상적인 유지 관리 요구 사항이 있습니다.

- AWS 업데이트 모니터링 - CRM 통합에 영향을 미칠 수 있는 프로세스 및 데이터 모델에 대한 업데이트를 최신 AWS 상태로 유지합니다.

- 새로운 기능 채택 -에서 릴리스한 새로운 기능과 개선 사항을 수용 AWS 하여 CRM 통합이 현대적이고 효율적으로 유지되도록 합니다.

릴리스 케이던스

AWS Partner Central에는 고정된 릴리스 주기가 없지만 업데이트는 일반적으로 1년에 2~4회 돌아옵니다. 업데이트는 새로운 기능, 데이터 모델 조정 또는 AWS 프로세스 변경을 제공하여 CRM 통합을 수정해야 합니다.

파트너에 대한 기대 사항

정기적인 유지 관리 및 업그레이드를 위해 CRM 통합에 리소스를 할당해야 합니다. 분기마다 업그레이드 및 유지 관리에 2~4주의 개발자 및 영업 운영 시간을 지정하는 것이 좋습니다. 투자를 통해 통합이 제대로 작동하고에서 제공하는 최신 기능을 사용할 수 있습니다 AWS.

AWS 는 일반적으로 Partner Alliance Leads에 업데이트 및 관련 타임라인에 대해 알립니다. 공개 커뮤니티 채널이 적시에 업데이트를 수신하도록 합니다.

통합 문제 해결

다음 주제에서는 지원 사례를 생성하고 일반적인 온보딩 및 통합 오류를 해결하는 방법을 설명합니다.

주제

- [지원 사례 제기](#)
- [온보딩 오류 메시지](#)

지원 사례 제기

CRM을와 통합하는 데 여전히 문제가 있는 경우 다음 단계에 AWS따라 지원 사례를 제기하세요.

1. [AWS 파트너 네트워크 자격 증명으로 Partner Central](#)에 로그인합니다. AWS
2. [Partner Central 지원 센터에서](#) 새 사례 열기를 선택하고 다음 필드를 작성합니다.
 - 지원 사례 유형 - AWS Partner 중앙.
 - 관련 질문 - 파트너 중앙 도구 또는 ACE 리드 및 기회.
 - Get Specific - 가장 적합한 CRM 통합 사례 유형을 선택합니다.
 - 제목 - 요청에 대한 간략한 설명을 포함합니다.

- 설명 - 문제, 질문, 오류 및 문제 해결 단계에 대한 자세한 설명을 제공합니다.
- 첨부 파일 - 해당하는 경우 로그와 스크린샷을 동기화합니다.

온보딩 오류 메시지

다음 표에서는 몇 가지 일반적인 오류 메시지와 해결 방법을 나열하고 설명합니다.

오류 메시지	오류 조건	해결 단계
Alliance Lead 연락처만이 요청을 할 수 있습니다.	Alliance Lead(ACE 적격) 이외의 사람이 요청 상태 업데이트, 요청 세부 정보 액세스, 요청 중단, 새 요청 생성 등을 시도하는 경우.	내부 사용자의 경우: 파트너 계정이 ACE 적격인지 확인합니다.
구현을 완료로 표시하지 못했습니다. 다시 시도하세요.	요청을 구현 완료로 표시하려고 하는데 업데이트 중에 오류가 발생한 경우.	지원 팀에 문의하세요.
요청이 수신되지 않았습니다.	요청을 중단하려고 하는데 중단할 요청이 없는 경우.	
내부 오류로 인해 현재 요청을 수행할 수 없습니다. 잠시 후 다시 확인합니다.	요청을 중단하거나 요청 처리 중에 내부 오류가 발생할 때 발생합니다.	지원 팀에 문의하세요.
버킷을 프로비저닝할 IAM 사용자/역할에 대한 ARN 세부 정보를 제공하세요.	베타 또는 프로덕션 IAM 사용자에게 ARN을 제공하지 않을 때 발생합니다.	IAM 세부 정보는 비워둘 수 없습니다.
중복 요청:이 IAM 사용자/역할에 대해 버킷 ARN 세부 정보가 이미 생성되고 프로비저닝되었습니다.	IAM 세부 정보가 동일한 동일한 파트너에 대해 다른 요청이 생성되고 요청이 중단되지 않을 때 발생합니다.	기존 요청을 중단합니다.
기존 요청에서 IAM ARN 세부 정보를 업데이트하십시오.	시스템에서 요청을 처리하려고 하고 오류로 인해 요청이 실패할 때 발생합니다.	IAM ARN 세부 정보를 업데이트하고 다시 제출합니다.

오류 메시지	오류 조건	해결 단계
내부 오류로 인해 현재 요청을 수행할 수 없습니다. 잠시 후 다시 확인합니다.	요청이 제출되고 처리 중 문제가 발생한 후.	지원 팀에 문의하세요.

Partner Central API 설정

다음 섹션의 단계에서는 AWS Partner Central API를 설정하는 방법을 설명합니다. 최신 버전의 AWS Partner CRM 커넥터를 사용하려면 API를 사용해야 합니다.

주제

- [명명된 자격 증명 설정](#)
- [시스템 구성 설정](#)
- [연결 테스트](#)

명명된 자격 증명 설정

AWS 파트너 CRM 커넥터는 파트너의 Salesforce 조직 자격 증명을 사용하여 Partner Central에 인증합니다.

자격 증명을 설정하려면

1. Salesforce에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. 명명된 자격 증명에서 이전에 새로 만들기를 선택합니다.
3. 명명된 새 자격 증명 양식에 다음 표의 값을 입력합니다.

필드	값
Label	AWS 파트너 센트럴 API
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
자격 증명 유형	명명된 보안 주체

필드	값
인증 프로토콜	AWS 서명 버전 4
AWS 액세스 키 ID	Cloud-Ops는 사전 조건 단계에서 ID를 제공합니다.
AWS 보안 액세스 키	Cloud-Ops는 사전 조건 단계에서 액세스 키를 제공합니다.
AWS 리전	us-east-1
AWS service	partnercentral-판매
권한 부여 헤더 생성	checked
HTTP 헤더에서 병합 필드 허용	checked
HTTP 본문에서 병합 필드 허용	선택되지 않음

- 저장을 선택합니다.
- AWS안내 설정 페이지로 돌아갑니다. 인증 세부 정보 섹션에서 검토를 선택하고 자격 증명을 확인합니다.

시스템 구성 설정

AWS 파트너 CRM 커넥터에서 사용자 지정 설정을 사용하여 전역 설정을 관리합니다. 다음 표에서는 설정을 나열하고 설명합니다.

사용자 지정 설정 필드	용도
이름	필드는 사용되지 않지만 필수이므로 원하는 값으로 설정할 수 있습니다.
기본 계정	Salesforce에서 표준 기회를 대상 객체로 사용할 때 사용되는 기본 계정의 18자리 레코드 ID입니다. AccountID는 표준 기회에 필요하므로 기본 계정 필드를 사용하면의 새 인바운드 기회가 기본 계정에 연결 AWS 되도록 할 수 있습니다. 이

사용자 지정 설정 필드	용도
	<p>는 통합 사용자가 공유 설정에서 액세스할 수 있는 Salesforce 조직의 모든 계정 레코드일 수 있습니다.</p>
<p>기본 계정에서 새 계정 생성</p>	<p>이 설정을 사용하면 커넥터가 파트너가 제공한 기본 계정을 기반으로 새 계정을 생성할 수 있습니다. 선택하면 통합 프로세스 중에 동적 계정 생성을 허용하여 대상 시스템에 정확한 계정이 존재하지 않더라도 새로운 기회 또는 참여를 적절한 계정 레코드와 연결할 수 있습니다.</p>
<p>기본 기회</p>	<p>이 옵션은 템플릿으로 사용할 수 있는 기본 기회의 18자리 레코드 ID를 저장합니다. 표준 기회 및 ACE 기회 이외의 사용자 지정 객체를 사용하는 파트너의 경우 기본 레코드를 사용하면 커넥터가 잠재적인 필수 필드 문제를 우회하면서 새로운 기회 또는 AWS 추천 참여를 복제하고 생성할 수 있습니다. 커넥터는 이 기본 레코드를 복제하고, 수신 데이터에서 새 필드 값을 추가하고, 새 기회 레코드를 생성합니다. 이 방법은 데이터 데이터를 사용자 지정 기회 객체 또는 고유한 필드 요구 사항과 통합합니다.</p>
<p>PC API 샌드박스 활성화됨</p>	<p>파트너가 AWS Partner Central API를 사용하여 커넥터를 테스트할 수 있도록 하려면 이 옵션을 선택합니다. 선택하면 사용자가 AWS 샌드박스 API로 전송되는 테스트 기회를 생성할 수 있습니다.</p>

연결 테스트

처음 두 설정 단계를 완료한 후 APN API에 대한 구성 테스트를 선택하여 연결을 확인합니다. 연결이 성공하면 확인 메시지가 표시됩니다.

Salesforce용 AWS 파트너 CRM 커넥터란 무엇입니까?

이 섹션의 주제에서는 Salesforce를 AWS AWS Partner Central 및와 통합하기 위한 코드 없는 솔루션인 Partner CRM 커넥터를 설치하고 사용하는 방법을 설명합니다 AWS Marketplace.

주제

- [CRM 커넥터 개요](#)
- [사용 가능한 기능](#)
- [커넥터 설치](#)
- [커넥터를 최신 버전으로 업그레이드](#)
- [AWS Partner Central 및 AWS Marketplace 이벤트에 대한 실시간 알림 설정](#)
- [ACE 객체 매핑](#)
- [CRM 커넥터 구성](#)
- [Salesforce에서 CRM 커넥터 사용](#)
- [Amazon S3 통합과 함께 이전 CRM 사용](#)
- [도움말 가져오기](#)
- [AWS Partner CRM 커넥터 FAQ](#)
- [릴리스 노트](#)

CRM 커넥터 개요

AWS Partner CRM 커넥터를 사용하면 Salesforce 조직을 AWS Partner Central 및와 통합할 수 있습니다 AWS Marketplace. 통합을 통해 Salesforce에서 ACE 기회의 양방향 동기화 및 기회에 제안 연결과 같은 AWS Partner Central 및 AWS Marketplace 작업을 완료할 수 있습니다.

CRM 커넥터는 무료로 사용할 수 있으며 코딩이 필요하지 않습니다.

다음 주제에서는 커넥터 사용에 대한 개념과 프로세스를 설명합니다.

주제

- [커넥터의 이점](#)
- [대상 사용자](#)
- [설치 및 사용 개요](#)

커넥터의 이점

AWS 파트너 CRM 커넥터는 다음과 같은 이점을 제공합니다.

- AWS Partner Central 통합 - 간소화된 기회 관리. Salesforce를 사용하여 영업 및 다른 파트너로부터 AWS 기회를 보내고 받을 수 있습니다. 또한 커넥터를 사용하면 리드를 보낼 수 있습니다 AWS.

Note

에서 리드를 수신하는 파트너는 Amazon S3 통합을 AWS 계속 사용합니다. 자세한 내용은 다음을 참조하세요.

- [Amazon S3 통합을 사용하여 CRM용 커넥터 구성](#)이 섹션의 뒷부분에 있습니다.
 - [Amazon S3 통합과 함께 이전 CRM 사용](#)이 가이드의 뒷부분에 있습니다.
- AWS Marketplace 통합 - Salesforce를 사용하여 비공개 제안을 관리하고, 권한을 재판매하고, 다른 AWS Marketplace 작업을 완료합니다.

대상 사용자

CRM 커넥터는 다음 그룹에서 사용하기 위한 것입니다.

- 공동 판매 프로세스를 간소화하려는 파트너.
- 제품을 판매하는 독립 소프트웨어 공급업체(ISVs) AWS Marketplace
- AWS 고객 참여 및 기회를 관리하는 컨설팅 파트너.

설치 및 사용 개요

AWS 파트너 CRM 커넥터를 설치하고 사용하는 프로세스는 다음과 같은 광범위한 단계를 따릅니다.

1. [통합 사전 조건](#) 단원을 완료합니다.
2. Salesforce AppExchange에서 커넥터를 설치합니다. 설치 단계는이 단원 [커넥터 설치](#) 뒷부분의 단원을 참조하십시오.
3. AWS Partner Central AWS Marketplace 및 이전 Amazon S3 통합과 데이터를 교환하도록 커넥터를 구성합니다. 이 주제에서는 각 통합 유형에 맞게 커넥터를 구성하는 방법을 [CRM 커넥터 구성 설명](#) 합니다.

사용 가능한 기능

다음 주제에서는 AWS 파트너 CRM 커넥터에서 제공하는 기능에 대해 설명합니다. 이 기능은 AWS Partner (APN) 고객 참여를 지원하고, 기회와 리드를 관리하고, Salesforce를와 통합합니다 AWS Marketplace. 필요에 따라 모든 기능 조합을 활성화하여 비즈니스 요구 사항 및 AWS 참여 모델을 충족할 수 있습니다.

주제

- [Partner Central API 기능](#)
- [Amazon S3 기능이 있는 CRM](#)
- [AWS Marketplace features](#)

Partner Central API 기능

AWS Partner Central API는 다음과 같은 기능을 제공합니다.

- 파트너가 운영 속도를 높이는 데 사용할 수 있는 버튼 세트:
 - 공유 대상 AWS - 기회를 생성하고 업데이트합니다.
 - 승인 상태 - AWS 추천된 기회를 수락하거나 거부합니다.
 - 연결 또는 연결 해제 - 기회 수명 주기 동안 파트너 솔루션, AWS 제품 및 AWS Marketplace 제안과 기회를 연결하거나 연결 해제합니다.
 - 할당 - Partner Central 계정의 다른 사용자에게 기회를 재할당합니다.
- 커넥터에서 파트너는 솔루션 제공 탭을 사용하여 사용 가능한 솔루션 목록을 볼 수 있습니다.
- 파트너는 AWS Marketplace 알림 탭을 사용하여 Amazon EventBridge에서 생성된 이벤트를 볼 수 있습니다. 이벤트에는 기회 생성됨, 기회 업데이트됨, 참여 초대 수락됨, 참여 초대 거부됨이 포함됩니다.

Note

- AWS Partner Central API 사용을 시작하려면 [AWS Partner Central API 참조](#)를 참조하세요.
- Amazon S3 통합을 사용하는 이전 CRM에서 AWS Partner Central API로 마이그레이션하려면 계속하기 [Amazon S3 통합을 사용하는 CRM에서 Partner Central API로 업그레이드](#) 전에 섹션을 참조하세요.

CRM 커넥터를 AWS Partner Central API와 통합하면 다음과 같은 작업이 수행됩니다.

- ACE 기회 레코드를 거의 실시간으로 양방향으로 동기화할 수 있습니다.
- Amazon S3 기반 CRM 통합을 대체합니다.는 이전 통합을 AWS 지원하지만 2024년에 새 통합 수락을 중단했습니다.
- 에서 ACE 리드를 수신하는 파트너는 Amazon S3 기반 통합을 AWS 계속 사용합니다.

AWS Partner CRM 커넥터를 설치한 후 AWS Partner Central API 통합과 함께 사용하도록 구성합니다. 구성에 대한 자세한 내용은 이 섹션 [Partner Central API 통합을 위한 커넥터 구성](#) 뒷부분의 섹션을 참조하세요.

사용자 지정 AWS Partner Central API 통합 생성에 대한 자세한 내용은 [AWS Partner Central API 참조](#)를 참조하세요.

Amazon S3 기능이 있는 CRM

CRM 커넥터는 Amazon S3 통합을 통해 이전 CRM에 맞게 구성할 때 다음 기능을 제공합니다.

- AWS시작된 기회 - Salesforce에서는 AWS 판매와 공동 판매 기회를 교환할 수 있습니다. AWS 영업 부서에서 솔루션의 이점을 누릴 수 있는 고객을 식별하면 기회를 얻을 수 있습니다.
- 파트너 주도 기회 - Salesforce에서는 다른 파트너와 공동 판매 기회를 교환할 수 있습니다. 기회를 생성하여 관련에 연결할 수 있습니다 AWS 서비스. 이를 통해 협업 작업을 간소화할 수 있습니다.
- AWS 리드 추천 - 이를 통해에서 상품에 적합한 리드를 받을 AWS 수 있습니다. 이러한 리드는 솔루션에 대한 관심을 표현하는 잠재 고객이 될 수 있습니다.
- 대시보드 - Salesforce에서 공동 판매 활동에 대한 중앙 집중식 개요입니다. 커넥터를 구성하는 방법에 따라 여기에는 기회와 리드가 포함될 수 있습니다.

CRM 커넥터 구성에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [CRM 커넥터 구성](#) 뒷부분의 섹션을 참조하세요.

AWS Marketplace features

여러 AWS Marketplace 판매자 계정 - Salesforce에서는 AWS Marketplace 판매자 계정에 대한 비공개 제안, 재판매 권한 부여 및 기타 기능을 관리할 수 있습니다.

지원되는 AWS Marketplace 제품 유형 - 커넥터는 다음 제품 유형을 지원합니다.

- SaaS

- AMI
- 컨테이너

대시보드 - 비공개 제안에 대한 Salesforce의 통합 개요입니다.

독립 소프트웨어 공급업체(ISV) 기능

CRM 커넥터는 ISVs에 대해 다음과 같은 기능을 제공합니다.

일반 기능

- Salesforce에서 AWS Marketplace 제품 목록을 보고 제품 포트폴리오 및 공동 판매 활동을 관리합니다.
- Salesforce에서 나열된 AWS Marketplace 제품에 대한 비공개 제안을 생성하고 관리합니다. 지원되는 모든 비공개 제안에 대해 유연한 결제 일정을 생성합니다. SaaS 및 계약 상품의 경우 미래 날짜의 계약을 생성합니다.
- 비공개 제안을 가져와서 커넥터를 채택하는 프로세스의 속도를 높입니다.

비공개 제안 관리 기능

- 생성/게시 - Salesforce를 사용하여 비공개 제안을 게시합니다.
- 초안 - 비공개 제안을 게시하기 전에 초안으로 저장합니다.
- 수정 - 비공개 제안의 만료 날짜를 변경합니다.
- 취소 - 게시된 비공개 제안을 제거합니다.
- 복제 - 새 제안의 시작점으로 비공개 제안의 사본을 생성합니다.

계약 관리 기능

- 보기 - Salesforce에서 AWS Marketplace 계약에 액세스합니다.
- 가져오기 -에서 커넥터 AWS Marketplace 로 계약을 가져옵니다.

계약 기반 제안 기능

- 계약 기반 제안 - 계약을 사용하여 대상 고객 제안을 생성합니다. 이렇게 하면 견적 및 구매 프로세스를 간소화하는 데 도움이 됩니다.

재판매 권한 부여 기능

- 생성/게시 - 재판매 권한 부여를 생성하고 AWS Marketplace 채널 파트너가 제품을 재판매할 수 있도록 합니다.
- 초안 - 검토를 위해 재판매 권한 부여 요청을 제출하기 전에 저장합니다.
- 비활성화 - 커넥터를 사용하여 더 이상 필요하지 않은 재판매 권한 부여를 비활성화합니다.
- 복제 - 재판매 권한 부여를 복제하여 새 재판매 권한 부여 생성 속도를 높입니다.

채널 파트너 기능

AWS Marketplace 채널 파트너로 등록된 경우 공유 재판매 권한 부여를 사용하여 채널 파트너에게 제품을 재판매하는 프로세스를 간소화할 수 있습니다. 커넥터를 사용하면 다음을 수행할 수 있습니다.

- Salesforce에서 공유 재판매 권한 부여를 봅니다.
- 생성/게시, 수정, 취소 및 복제와 같은 비공개 제안과 동일한 관리 기능을 사용합니다.

커넥터 설치

다음 단계 세트에서는 AWS Partner Customer Relationship Management(CRM) 커넥터를 설치 및 제거하는 방법을 설명합니다.

주제

- [커넥터 설치](#)
- [설치 확인](#)
- [커넥터 제거](#)
- [Salesforce 어드벤처 제한 이해](#)

커넥터 설치

다음 단계에서는 Salesforce 조직에 CRM 커넥터를 설치하는 방법을 설명합니다. 다음 단계에 따라 커넥터를 처음 설치하고 새 버전의 커넥터를 설치합니다.

Note

이 단계를 완료하려면 다음이 필요합니다.

- Salesforce의 Enterprise, Professional 또는 Unlimited 에디션입니다.
- Salesforce 조직에 대한 관리 액세스.

새 버전을 설치하려면

1. AppExchange로 이동하여 AWS 파트너 CRM 커넥터를 검색합니다.

—또는—

<https://appexchange.salesforce.com/appxListingDetail?listingId=a0N4V00000IYf0nUAD> 이동합니다.

2. 지금 가져오기를 선택합니다.
3. 이 패키지를 설치하려는 위치 페이지에서 샌드박스에 설치를 선택합니다.
4. 설치 세부 정보 확인 페이지에서 이용 약관을 읽었습니다 확인란을 선택한 다음 확인 및 설치를 선택합니다.
5. Salesforce에 로그인합니다.

Note

올바른 도메인에 로그인해야 합니다. 필요에 따라 사용자 지정 도메인 사용을 선택하고 올바른 도메인 이름을 입력합니다.

6. 관리자 전용 설치 옵션을 선택한 다음 설치를 선택합니다.
7. 예, 이러한 타사 웹 사이트에 대한 액세스 권한 부여 확인란을 선택한 다음 계속을 선택합니다.

설치 확인

패키지 설치를 확인하려면 홈, 앱, 패키징, 설치된 패키지를 선택합니다.

설치된 패키지 목록에 새 버전의 커넥터가 표시되지 않는 경우의 단계에 따라 지원팀 [도움말 가져오기](#)에 문의하세요.

Note

설치를 확인한 후에 나열된 단계를 완료 커넥터를 최신 버전으로 업그레이드하여 최신 기능을 설치합니다.

커넥터 제거

AWS 파트너 고객 관계 관리(CRM) 커넥터를 제거하기 전에 사용자 [ACE 통합 권한 세트](#) 및 [AWS Marketplace 통합 권한 세트](#)를 제거합니다.

커넥터를 제거하려면

1. Salesforce에서 홈, 앱, 패키징, 설치된 패키지를 선택합니다.
2. 제거를 선택합니다.

Salesforce 어드벤처 제한 이해

AWS Partner CRM Connector를 구현할 때는 특히 SOQL 쿼리 소비와 관련된 Salesforce 준수 한도에 유의해야 합니다. 이러한 제한은 사용자 지정 비즈니스 로직과 전체 시스템 성능에 상당한 영향을 미칠 수 있습니다. 쿼리 최적화를 위한 준수 한도 및 모범 사례에 대한 Salesforce의 공식 설명서를 검토하는 것이 좋습니다. 자세한 지침은 다음 Salesforce 리소스를 참조하세요.

- Apex 개발자 안내서의 [Salesforce Governor Limits 개요](#)
- [SQLS 및 SOSL 모범 사례](#)

커넥터를 최신 버전으로 업그레이드

다음 주제에서는 AWS 파트너 CRM 커넥터를 최신 버전으로 업그레이드하는 방법을 설명합니다. 업그레이드에는 버튼 추가, 로그 세부 정보 동기화, 기회 레코드에 값 매핑이 포함됩니다.

Note

Amazon S3 통합 업그레이드에 대한 자세한 내용은 이 안내서 [Amazon S3 통합을 사용하는 CRM에서 Partner Central API로 업그레이드](#) 뒷부분의 섹션을 참조하세요.

주제

- [Import Resale Authorization 버튼 추가](#)
- [제안 가져오기 버튼 추가](#)
- [계약 가져오기 버튼 추가](#)
- [ACE 기회 레코드 페이지에 동기화 로그 세부 정보 추가](#)
- [종료된 손실 이유 레이블에 매핑 값 추가](#)

Import Resale Authorization 버튼 추가

다음 단계에서는 기회의 재판매 권한 부여 섹션에 재판매 권한 부여 가져오기 버튼을 추가하는 방법을 설명합니다. 버튼을 사용하면에서 재판매 권한 부여를 가져올 수 있습니다 AWS Marketplace.

버튼을 추가하려면

1. Salesforce 조직에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. 설정, 객체 관리자를 선택한 다음 재판매 권한 부여를 선택합니다.
3. 왼쪽 탐색 창에서 목록 보기 버튼 레이아웃을 선택합니다.
4. 편집을 선택하여 목록 보기 편집기를 엽니다.
5. 사용자 지정 버튼 섹션의 사용 가능한 버튼 열에서 재판매 권한 부여 가져오기를 선택합니다.
6. 오른쪽 화살표 버튼을 선택하여 선택한 버튼 목록에 Import Resale Authorization을 추가합니다.
7. 저장을 선택합니다.

버전 2.2 이상으로 업그레이드한 후 다음을 수행합니다.

- 제품 정보가 최신 상태인지 확인하려면 제품 새로 고침 탭에서 제품을 새로 고칩니다.
- 이 섹션의 절차에 따라 버전 2.2로의 전환을 완료합니다.

제안 가져오기 버튼 추가

다음 단계에서는 제안 가져오기 버튼을 추가하는 방법을 설명합니다.

버튼을 추가하려면

1. Salesforce 조직에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. 설정, 객체 관리자를 선택합니다.

3. 비공개 제안을 선택합니다.
4. 왼쪽 탐색 창에서 목록 보기 버튼 레이아웃을 선택한 다음 편집을 선택하여 목록 보기 편집기를 엽니다.
5. 사용자 지정 버튼 섹션의 사용 가능한 버튼 열에서 제안 가져오기를 선택합니다.
6. 오른쪽 화살표 버튼을 선택하여 선택한 버튼 목록에 제안 가져오기를 추가합니다.
7. 저장을 선택합니다.

계약 가져오기 버튼 추가

다음 단계에서는 기회 레코드의 계약 섹션에 계약 가져오기 버튼을 추가하는 방법을 설명합니다.

버튼을 추가하려면

1. Salesforce 조직에 시스템 관리자로 로그인하고 설정을 선택한 다음 Object Manager를 선택합니다.
2. 계약을 선택하고 세부 정보 섹션에서 편집을 선택합니다.
3. 검색 허용을 선택합니다.
4. 저장을 선택합니다.
5. 왼쪽 탐색 창에서 목록 보기 버튼 레이아웃을 선택합니다.
6. 사용자 지정 버튼 섹션의 사용 가능한 버튼 열에서 계약 가져오기를 선택한 다음 오른쪽 화살표 버튼을 선택하여 선택한 버튼 목록에 계약 가져오기를 추가합니다.
7. 저장을 선택합니다.

ACE 기회 레코드 페이지에 동기화 로그 세부 정보 추가

다음 단계에서는 ACE 기회 레코드 페이지에 동기화 로그 세부 정보를 추가하는 방법을 설명합니다.

로그 세부 정보를 추가하려면

1. Salesforce 조직에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. 설정, 객체 관리자를 선택합니다.
3. ACE 기회를 선택합니다.
4. 왼쪽 탐색 창에서 ACE 기회 레이아웃을 선택합니다.
5. 관련 목록을 선택합니다.

6. 페이지 레이아웃의 관련 목록 섹션으로 로그 세부 정보 동기화를 선택하고 이동합니다.
7. 저장을 선택합니다.
8. 동기화 로그 세부 정보에 대한 관련 목록을 사용자 지정하고 생성된 날짜, 오류 메시지 및 상태 필드를 관련 목록에 추가합니다. 자세한 내용은 Salesforce 도움말의 [관련 목록 사용자 지정을 참조하세요](#).
9. 저장을 선택합니다.

Note

CRM 커넥터 버전 2.2에는 AWS전달된 ACE 기회를 위한 경로가 있습니다. 해당 경로를 보는 방법에 대한 자세한 내용은 Salesforce 도움말의 [경로 활성화를 참조하세요](#).

종료된 손실 이유 레이블에 매핑 값 추가

다음 단계에서는 ACE 기회 객체의 종결된 손실 이유 레이블에 자동 필드 매핑 값을 추가하는 방법을 설명합니다.

매핑 값을 추가하려면

1. Salesforce 조직에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. ACE 매핑 탭을 선택합니다.
3. 탐색 모음에서 기회를 선택합니다.
4. 객체 선택기에서 ACE 기회를 선택합니다.
5. 종료된 손실 사유 레이블에서 값 편집을 선택합니다.
6. 자동 매핑을 선택합니다.
7. 다음을 선택합니다.
8. 저장을 선택합니다.

AWS Partner Central 및 AWS Marketplace 이벤트에 대한 실시간 알림 설정

다음 주제에서는 AWS Partner Central 및 AWS Marketplace 이벤트에 대한 실시간 EventBridge 알림을 설정하는 방법을 설명합니다. 연결된 앱을 구성하여 Salesforce에서 알림을 설정하거나 AWS CloudFormation 템플릿을 사용할 수 있습니다.

주제

- [Salesforce 연결 앱 구성](#)
- [AWS CloudFormation 스택을 사용하여 알림 설정](#)

Salesforce 연결 앱 구성

다음 단계에서는 Salesforce에서 연결된 앱을 구성하는 방법을 설명합니다. 대상 연결에 OAuth 인증을 사용하려면 연결된 앱을 생성해야 합니다. 자세한 내용은 이 안내서 [수동으로 알림 구성 요소 생성](#) 부분의 단원을 참조하십시오.

1. Salesforce 조직에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. 설정의 빠른 찾기 상자에 입력한 **apps** 다음 앱 관리자를 선택합니다.
3. Lightning Experience 앱 관리자 페이지에서 새 연결된 앱을 선택하고 연결된 앱 생성을 선택한 다음 계속을 선택합니다.

새 연결된 앱 페이지가 나타납니다.

4. 해결 방법:
 - a. 연결된 앱 이름 상자에 앱의 이름을 입력합니다.
 - b. 연락처 이메일 상자에 이메일 주소를 입력합니다.
 - c. (선택 사항) Salesforce 설명서의 [기본 연결 앱 설정 구성](#)에 설명된 대로 나머지 필드를 작성합니다.
5. OAuth 설정 활성화 확인란을 선택한 후 다음을 수행합니다.
 - a. 디바이스 흐름에 활성화 확인란을 선택합니다. 결과 콜백 URL을 무시할 수 있습니다.
 - b. 사용 가능한 OAuth 범위에서 APIs 통해 사용자 데이터를 관리를 선택하고 추가 버튼을 사용하여 범위를 선택한 범위 목록으로 이동합니다.
 - c. 다음 확인란을 선택합니다.

- 지원되는 권한 부여 흐름을 위해 코드 교환(PKCE) 확장을 위한 증명 키 필요
 - 웹 서버 흐름에 보안 암호 필요
 - 새로 고침 토큰 흐름에 보안 암호 필요
 - 클라이언트 자격 증명 흐름 활성화
- d. 클라이언트 자격 증명 흐름 활성화를 선택한 후 나타나는 메시지에서 확인을 선택합니다.
 - e. 페이지의 하단으로 스크롤하고 저장(Save)을 선택합니다.
6. 계속을 선택한 다음 소비자 세부 정보 관리를 선택합니다.

자격 증명 확인 페이지가 나타나고 시스템에서 확인 코드를 연락처 이메일 주소로 보냅니다.

7. 확인 코드 상자에 확인 코드를 입력하고 확인을 선택합니다.
- 연결된 앱의 페이지가 나타납니다.
8. 소비자 세부 정보에서 소비자 키 및 고객 보안 암호의 복사 버튼을 선택합니다.
 9. 설정의 빠른 찾기 상자에 앱을 입력하고 연결된 앱 관리를 선택한 다음 방금 생성한 연결된 앱을 선택합니다.
 10. 정책 편집을 선택한 후 다음을 수행합니다.
 - a. 허용된 사용자 목록에서 모든 사용자가 자체 권한을 부여할 수 있음을 선택합니다.
 - b. IP 완화 목록에서 IP 제한 적용을 선택합니다.
 - c. Run As 목록에서 클라이언트 자격 증명 흐름을 할당할 사용자인 실행 사용자를 선택합니다. Salesforce에서는 실행 사용자가 사용자를 대신하여 액세스 토큰을 반환해야 합니다.
 - d. 저장을 선택합니다.

AWS CloudFormation 스택을 사용하여 알림 설정

다음 주제에서는 이제 AWS CloudFormation 템플릿을 사용하여 실시간 EventBridge 알림을 설정하는 방법을 설명합니다. 단계는 AWS Partner CRM 커넥터 버전 3.0 이상에만 적용됩니다.

AWS Partner CRM 커넥터 버전 3.0 이상의 경우 CloudFormation 템플릿을 사용하여 Amazon EventBridge 통합을 위한 AWS 구성 요소를 구성하거나 구성 요소를 수동으로 생성할 수 있습니다. 사용하려면 다음에서 템플릿을 CloudFormation 다운로드합니다.

주제

- [도메인 URL 찾기](#)

- [CloudFormation 스택 사용](#)
- [수동으로 알림 구성 요소 생성](#)
- [규칙 예](#)

도메인 URL 찾기

CloudFormation 템플릿은 도메인 URL을 필수 파라미터 중 하나로 사용합니다.

URL을 찾으려면

1. Salesforce에 로그인합니다.
2. 설정 섹션의 빠른 찾기 상자에 **my domain**를 입력합니다.
3. 왼쪽 창의 회사 설정에서 내 도메인 링크를 선택합니다.
4. 현재 내 도메인 URL 상자에 주소를 복사합니다.

Note

CloudFormation 템플릿에 URL을 입력할 때 `https://` 접두사를 사용해야 합니다.

CloudFormation 스택 사용

다음 주제의 단계에서는 실시간 알림을 설정하는 CloudFormation 스택을 생성하고 배포하는 방법을 설명합니다.

1. 다음 템플릿을 다운로드합니다.

Note

각 템플릿을 별도로 배포하고 둘 다에 대해 동일한 단계를 따릅니다.

- Partner Central API 통합: https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationCFT_PCAPI.json
- (선택 사항) AWS Marketplace 통합: https://servicecatalogconnector.s3.amazonaws.com/APIDestinationCFT_AWSMP.json

2. AWS 콘솔에서 AWS Marketplace 판매자 계정에 로그인하여 버지니아 북부에서 실행되는지 확인합니다. EventBridge는 해당 리전에서만 작동합니다.
3. 콘솔에서를 검색**cloudformation**한 다음 CloudFormation 콘솔을 엽니다.
4. 스택 페이지에서 스택 생성을 선택합니다.
5. 기존 템플릿 선택 및 템플릿 파일 업로드 라디오 버튼을 선택합니다.
6. 파일 선택을 선택하여 다운로드한 템플릿을 연 다음 다음을 선택합니다.
7. 스택 세부 정보 지정 페이지에서 다음을 입력합니다.
 - 스택 이름 - 스택의 이름을 입력합니다.
 - 클라이언트 ID - 연결된 앱을 생성할 때 기록해 둔 소비자 키를 입력합니다.
 - 클라이언트 보안 암호 - 연결된 앱을 생성할 때 기록해 둔 소비자 보안 암호를 입력합니다.
 - 도메인 URL - 다음 형식을 사용합니다. **https://*domain_URL***.

마친 후에는 다음을 선택합니다.

8. 스택 옵션 구성 페이지에서 끝까지 스크롤하여 IAM 리소스를 생성할 AWS CloudFormation 수 있음을 승인합니다 확인란을 선택한 후 다음을 선택합니다.
9. 제출을 선택합니다.

성공적으로 배포되면 템플릿은 API 대상, 연결, 이벤트 규칙 및 배달 못한 편지 대기열을 생성합니다.

수동으로 알림 구성 요소 생성

다음 단계에서는 EventBridge 알림에 대한 구성 요소를 수동으로 생성하는 방법을 설명합니다.

주제

- [Amazon EventBridge API 대상 및 연결 생성](#)
- [EventBridge 규칙 생성 및 API 대상에 연결](#)
- [변경 세트 이벤트 생성](#)
- [제안 릴리스 이벤트 생성](#)
- [기회 이벤트 생성](#)
- [이벤트 유형](#)
- [예제 이벤트](#)

Amazon EventBridge API 대상 및 연결 생성

EventBridge에서 API 대상 및 연결을 생성하려면 새 연결을 사용하는 API 대상을 생성합니다. 이 경우 API 대상은 이벤트를 다시 게시하기 위해 Salesforce에 대한 REST API 호출입니다. 연결에는 API 호출에 대한 인증 정보가 포함됩니다. 연결에는 여러 권한 부여 방법이 허용됩니다.

사전 조건

API 대상 연결에 OAuth 권한 부여를 사용하려면 Salesforce에서 연결된 앱을 생성합니다. 이렇게 하려면 Salesforce 설명서의 [OAuth 2.0 클라이언트 자격 증명 흐름을 위한 연결된 앱 구성](#)의 단계를 따르세요. 연결된 앱의 소비자 키와 보안 암호를 API 대상 연결에 사용합니다.

EventBridge 콘솔에서 API 대상을 생성하려면

- Amazon EventBridge 사용 설명서의 [API 대상 생성](#)의 단계를 따릅니다.
- Salesforce와 관련된 구성을 설정합니다.

Salesforce의 내 도메인 페이지의 설정에서 조직의 도메인 이름을 기록해 둡니다. 이를 사용하여 EventBridge 콘솔에서 API 대상 및 연결을 설정합니다. 다음 단계에서는 그 방법을 설명합니다.

대상 및 연결을 생성하려면

1. <https://console.aws.amazon.com/events/> EventBridge 콘솔을 열고 왼쪽 탐색 창에서 API 대상을 선택합니다.
2. API 대상 테이블까지 아래로 스크롤하여 API 대상 생성을 선택합니다.

API 대상 생성 페이지가 나타납니다.

3. 다음 정보를 입력합니다.
 - a. API 대상의 이름입니다. 최대 64자의 대문자 또는 소문자, 숫자, 점(.), 대시(-) 또는 밑줄(_) 문자를 사용할 수 있습니다.
이 이름은 현재 리전의 계정에 대해 고유해야 합니다.
 - b. (선택 사항) API 대상에 대한 설명을 입력합니다.
 - c. API 대상 엔드포인트의 경우 URL을 사용합니다 **https://my-salesforce-domain-name.my.salesforce.com/services/data/v58.0/subjects/event-api-name.**
 - d. HTTP 메서드에서 POST를 선택합니다.
4. 연결 구성에서 새 연결 생성을 선택한 후 다음을 수행합니다.

- a. 이름과 선택적 설명을 입력합니다.
- b. 대상 유형에서 기타를 선택합니다.
- c. OAuth 클라이언트 자격 증명을 선택합니다.
- d. 권한 부여 엔드포인트에서 미리 채워진 엔드포인트를 수락합니다.

—또는—

프로덕션 조직을 사용하는 경우 채워진 엔드포인트를 다음 URL로 바꿉니다.

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

- e. HTTP 메서드에서 POST를 선택합니다.
- f. 클라이언트 ID에 Salesforce의 연결된 앱에서 소비자 키를 입력합니다.
- g. 클라이언트 보안 암호에 Salesforce에서 연결된 앱의 소비자 보안 암호를 입력합니다.
- h. 다음 OAuth 값을 추가합니다.
 - 파라미터: 본문 필드
 - 키: grant_type
 - 값: client_credentials

5. 생성(Create)을 선택합니다.

Note

Salesforce 조직에서 API 액세스에 다중 인증을 사용하는 경우 사용자는 Salesforce APIs에 액세스하려면 두 번째 인증 챌린지를 완료해야 합니다. 자세한 내용은 Salesforce 설명서의 [API 액세스를 위한 다중 인증 로그인 요구 사항 설정](#)을 참조하세요.

API 대상을 생성한 후 대상을 대상으로 사용하는 규칙을 생성할 수 있습니다.

EventBridge 규칙 생성 및 API 대상에 연결

EventBridge 규칙은 이벤트 버스에서 API 대상으로 이벤트를 라우팅하므로 이벤트를 Salesforce에 다시 게시하기 위해 REST를 호출합니다.

EventBridge 규칙에 대한 자세한 내용은 [Amazon EventBridge 사용 설명서의 이벤트에 대응하는 Amazon EventBridge 규칙 생성을 참조하세요](#). EventBridge

변경 세트 이벤트 생성

다음 단계에서는 변경 세트 이벤트를 생성하는 방법을 설명합니다.

1. [Amazon EventBridge](#)에서 규칙을 선택합니다.
2. 목록에서 원하는 이벤트 버스를 선택합니다.
3. Rules(규칙) 섹션에서 Create rule(규칙 생성)을 선택합니다.
4. 규칙의 이름을 입력한 후 다음을 선택합니다.
5. 이벤트 패턴에서 사용자 지정 패턴(JSON 편집기)을 선택하고 다음 필터를 입력합니다. 세부 유형 조합을 사용할 수 있습니다.

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

이벤트 패턴 일치에 대한 자세한 내용은 [설명서의 Amazon EventBridge 이벤트 패턴의 콘텐츠 필터링](#)을 AWS 참조하세요.

6. 다음을 선택합니다.
7. 대상 선택의 대상 1에서 EventBridge API 대상을 선택합니다.
8. 목록에서 방금 생성한 API 대상을 선택합니다.
9. 추가 설정을 펍니다.
10. 대상 입력 구성에서 입력 변환기 및 입력 변환기 구성을 선택합니다. 이렇게 하면 원래 이벤트의 세부 정보 섹션에 있는 Salesforce 이벤트 필드만 전송됩니다.

입력 경로는 다음과 같아야 합니다.

```
{
  "Name": "$.detail-type",
```

```

"awsapn__Account_Number__c": "$.account",
"awsapn__EntityId__c": "$.detail.ChangeSetId"
}

```

템플릿은 다음과 같아야 합니다.

```

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

```

11. 다음을 선택한 후 다음을 선택합니다.
12. 규칙을 검토한 다음 규칙 생성을 선택합니다.

Note

API 대상 문제를 해결하려면 Amazon SQS 콘솔을 사용하여 대상에 배달 못한 편지 대기열을 추가할 수 있습니다. 대기열은 배달할 수 없는 메시지와 오류를 수신합니다. Amazon SQS 콘솔에서 대기열의 메시지에 오류를 폴링할 수 있습니다. 자세한 내용은 Amazon SQS 사용 설명서의 [배달 못한 편지 대기열을 사용하여 EventBridge에서 전송되지 않은 이벤트 처리](#) 및 Amazon SQS에서 메시지 수신 및 삭제를 참조하세요. [Amazon SQS](#) Amazon SQS

제안 릴리스 이벤트 생성

다음 단계에서는 제안 릴리스 이벤트를 생성하는 방법을 설명합니다.

1. [Amazon EventBridge](#) 콘솔에서 규칙을 선택합니다.
2. 목록에서 원하는 이벤트 버스를 선택합니다.
3. Rules(규칙) 섹션에서 Create rule(규칙 생성)을 선택합니다.
4. 규칙의 이름을 입력한 후 다음을 선택합니다.
5. 이벤트 패턴에서 사용자 지정 패턴(JSON 편집기)을 선택한 다음 다음 필터를 입력합니다.

```

{
  "source": [
    "aws.marketplacecatalog"
  ],

```

```

"detail-type": [
  "Offer Released"
]
}

```

이벤트 패턴 일치에 대한 자세한 내용은 [Amazon EventBridge 사용 설명서의 Amazon EventBridge 이벤트 패턴의 콘텐츠 필터링](#)을 참조하세요. EventBridge

6. 다음을 선택합니다.
7. 대상 선택의 대상 1에서 EventBridge API 대상을 선택한 다음 목록을 열고 방금 생성한 API 대상을 선택합니다.
8. 추가 설정을 펼칩니다.
9. 대상 입력 구성 입력 변환기 선택에서 입력 Transformer 구성을 선택합니다. 이 단계는 최상위 Amazon 이벤트 필드가 Salesforce로 전송되는 것을 방지합니다. 원래 이벤트의 세부 정보 섹션에 있는 Salesforce 이벤트 필드가 포함된 부분만 전송됩니다.

다음 입력 경로를 사용합니다.

```

{
  "Name": "$.detail-type",
  "awsapn__Account_Number__c": "$.account",
  "awsapn__EntityId__c": "$.detail.offer.id",
  "awsapn__Manufacturer_Account_Id__c": "$.detail.manufacturer.accountId",
  "awsapn__Product_Id__c": "$.detail.product.id",
  "awsapn__Seller_Account_Id__c": "$.detail.sellerOfRecord.accountId"
}

```

다음 템플릿을 사용합니다.

```

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

```

10. 다음을 선택한 후 다음을 선택합니다.
11. 규칙을 검토한 다음 규칙 생성을 선택합니다.

Note

API 대상 실행 문제를 해결하려면 Amazon SQS 배달 못한 편지 대기열을 대상에 추가합니다. 대기열은 오류와 함께 배달할 수 없는 메시지를 수신합니다. 그런 다음 메시지를 폴링하여 오류를 볼 수 있습니다. 자세한 내용은 AWS 설명서의 [이벤트 재시도 정책 및 배달 못한 편지 대기열 사용 및 메시지 수신 및 삭제\(콘솔\)](#)를 참조하세요.

기회 이벤트 생성

기회 이벤트는 기회 상태 또는 세부 정보의 변경에 대한 실시간 알림을 제공합니다.

SDK를 사용하여 프로그래밍 방식으로 EventBridge 규칙을 생성하고 관리할 수도 있습니다. [AWS SDKs](#)

이벤트 유형

다음 목록은 파트너가 기회를 사용할 때 생성되는 이벤트 유형을 설명합니다. 링크를 클릭하면 각 이벤트에 대한 API 설명서로 이동합니다.

- [기회 생성됨](#): - 새 기회가 생성될 때 트리거됩니다.
- [기회 업데이트됨](#) - 기회가 업데이트될 때 트리거됩니다.
- [참여 초대 생성됨](#) - 기회가 생성될 때 트리거됩니다.
- [참여 초대 수락](#) - 파트너가 AWS 참여 초대를 수락하여 기회에 대해와 협력하는 데 관심이 있음을 확인할 때 트리거 AWS 됩니다.
- [참여 초대 거부됨](#) - 기회가 거부될 때 트리거됩니다.

예제 이벤트

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

```

    "opportunity": {
      "identifier": "'01234567'",
      "url": "Partner Central Opportunity Page URL"
    }
  }
}

```

규칙 예

다음 표에는 이전 섹션에 나열된 이벤트와 함께 사용할 수 있는 EventBridge 규칙의 예가 나와 있습니다. 규칙은 이벤트 버스에서 API 대상으로 이벤트를 라우팅하므로 이벤트를 Salesforce에 다시 게시하기 위해 REST를 호출합니다.

이벤트 유형	예제
기회 생성됨	<pre> { "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Opportunity Created"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } } </pre>
기회 업데이트됨	<pre> { "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Opportunity Updated"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } } </pre>
참여 초대 생성됨	<pre> { "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Created"], </pre>

이벤트 유형	예제
	<pre> "detail": { "catalog": ["AWS"] } </pre>
참여 초대 수락됨	<pre> { "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Accepted"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } } </pre>
참여 초대 거부됨	<pre> { "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail-type": ["Engagement Invitation Rejected"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } } </pre>
모든 이벤트	<pre> { "source": ["aws.partnercentral-selling"], "detail": { "catalog": ["AWS"] } } </pre>

ACE 객체 매핑

CRM 커넥터는 ACE 매핑 페이지를 제공합니다. 이 페이지에서 Salesforce 조직과 AWS Partner Network (APN) 사이에 객체와 필드를 매핑할 수 있습니다.

다음 섹션에서는 객체 매핑을 생성하는 방법을 설명합니다.

주제

- [ACE 매핑 페이지 사용](#)
- [다중 객체 매핑](#)
- [선택 목록 매핑](#)
- [ACE 및 Salesforce 객체 매핑](#)
- [로그 및 보고서 동기화](#)

ACE 매핑 페이지 사용

AWS Partner Central은 ACE 매핑 페이지로 이동하는 다음과 같은 방법을 제공합니다.

- 앱 시작 관리자에서 AWS 파트너 CRM 커넥터를 검색하고 선택합니다.
- ACE 매핑 탭을 선택합니다.

—또는—

가이드 설정 탭을 선택하고 리드 및 기회 매핑 섹션에서 시작 또는 검토를 선택합니다.

ACE 매핑 페이지에서 왼쪽 탐색 창을 사용하여 기회 매핑과 리드 매핑 간에 전환합니다. 객체 선택기를 사용하여 APN 리드와 기회를 매핑할 소스 객체를 선택합니다. 객체 선택기는 표준 기회, 리드 객체 및 사용자 지정 객체 매핑을 지원합니다. 매핑 보기 및 유형 보기 필터를 사용하여 매핑된 필드, 매핑되지 않은 필드, 필수 필드 및 선택적 필드 간에 전환할 수 있습니다.

ACE 매핑 페이지에서 객체의 AWS 필드 옆은 해당 대상 APN 필드를 나타냅니다. Salesforce 필드는 파트너 조직에서 선택한 객체의 소스 필드입니다. Salesforce 필드는 조직에서 해당 APN 필드에 매핑할 수 있는 적용 가능한 데이터 유형만 표시하도록 필터링됩니다. 예를 들어 APN의 텍스트 필드는 파트너 조직의 텍스트(문자열) 필드에만 매핑할 수 있습니다.

파트너는 APN으로 필드를 업데이트하지 않으려는 경우 매핑된 필드에 대한 인바운드 업데이트를 제어할 수 있습니다. 이렇게 하려면 인바운드 업데이트 활성화 토글을 False로 설정합니다.

one-to-one 매핑의 경우 관련 소스 필드를 선택한 다음 저장을 선택합니다.

다중 객체 매핑

다중 객체 매핑을 사용하면 파트너가 기회 또는 리드와 같은 기본 소스 객체와 기본 소스와 관련된 Salesforce 객체에 AWS 필드를 매핑할 수 있습니다.

Note

다중 객체 매핑을 사용할 때는 다음 사항에 유의하세요.

- 기회 Account 객체와 함께 multi-object-mapping에 Salesforce 객체를 사용하는 경우 기회를 수신하도록 [ACE 사용자 지정 설정](#) Default Account에서 구성해야 합니다.
- 기회를 수신할 때 선택한 객체 이외의 Opportunity 객체에 매핑하는 경우 관련 객체를 기회 레코드에 연결해야 합니다.

예를 들어 추천을 AWS 처음 받는 경우 ACE 사용자 지정 설정 Default Account에서 구성하지 않는 한 삽입된 기회에 매핑된 객체의 관련 IDs가 없습니다. 기본 계정을 구성하면 추천에는 선택한 기회 또는 계정 객체의 IDs. 그렇지 않으면 매핑된 필드 값이 삽입되지 않습니다. 이 경우 관련 객체 ID를 추가할 기회를 수정하고 와 동기화 AWS를 선택해야 합니다. 가 기회를 Salesforce로 다시 AWS 푸시하면 객체의 관련 ID에 대한 참조가 있으므로 매핑된 객체의 필드가 업데이트됩니다.

- 사용자 지정 설정에서 기본 계정 복제 옵션을 선택합니다. 이렇게 AWS 하면 필요한 경우, 특히 계정 필드를 기본 객체에 매핑하는 경우가 기본 계정을 복제할 수 있습니다.

관련 객체를 매핑하려면

1. Salesforce에서 ACE 매핑 탭으로 이동하여 기회 또는 리드를 선택합니다.
2. 객체 선택기에서 소스 객체를 선택합니다.

Salesforce 필드 열이 나타나고 관련 객체가 포함된 필드 끝에 > 기호가 표시됩니다.

3. > 기호를 선택하여 해당 필드의 관련 객체 목록을 확장합니다.
4. 필드에 매핑할 AWS 필드를 선택합니다.
5. 저장을 선택합니다.

선택 목록 매핑

선택 목록 대화 상자를 사용하면 파트너의 선택 목록 필드와 APN 간의 제한 및 확장 매핑을 사용할 수 있습니다. ACE 매핑 페이지에는 제공된 사용자 지정 ACE 기회 객체를 사용하는 경우 Auto Map 함수도 있습니다. 객체에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [표준 Salesforce 객체 또는 사용자 지정 객체 사용](#)된 부분의 섹션을 참조하세요.

파트너의 필드 값과 APN 간에 정확히 일치하는 항목이 발견되면 해당 값이 자동으로 매핑됩니다. 확장 매핑 옵션을 사용하면 파트너가 단일 APN 값을 여러 소스에 매핑하고, 추가 대상 매핑을 구성하고, 기본 매핑을 설정할 수 있습니다.

제한된 매핑

1. ACE 매핑 페이지에서 소스 필드를 선택한 다음 값 매핑을 선택합니다.

매핑 대화 상자가 나타납니다.

2. 1단계: 기본 APN 값에서 해당 ACE 파이프라인 관리자의 자동 매핑 또는 Salesforce 값을 선택한 다음 저장을 선택합니다.
3. 필요에 따라 1단계와 2단계를 반복하여 모든 ACE 파이프라인 관리자 값을 매핑합니다.
4. 매핑 대화 상자를 닫으려면 닫기를 선택합니다.

파트너는 값 매핑이 저장되었다는 확인 메시지를 받습니다.

확장 매핑

1. 동일한 소스 값이 여러 APN 값에 매핑되는 경우 앞서 설명한 대로 매핑을 진행합니다.
2. 기본 APN 값 탭에서 여러 APN 값에 대해 동일한 값 매핑을 선택합니다.
3. 매핑되지 않은 값이 파트너의 조직에 있는 경우 추가 APN 값 탭을 사용하면 추가 값을 APN에 매핑할 수 있습니다. 이를 통해 파트너는 조직의 모든 해당 값이 적절한 APN 값에 매핑되도록 할 수 있습니다.
4. 파트너 조직의 단일 값이 둘 이상의 APN 값에 매핑된 경우 보조 APN 값 탭을 사용하여 아웃바운드 통합의 기본값을 설정합니다.

ACE 및 Salesforce 객체 매핑

다음 섹션에서는 객체 맵에서 ACE 및 Salesforce 사용자 지정 객체를 매핑하는 방법을 설명합니다.

AWS ACE 기회 사용자 지정 객체 사용

CRM 커넥터 버전 2.0 이상에는 ACE 사용자 지정 기회 객체가 포함되어 있습니다. 객체를 사용하여 Salesforce에서 AWS 기회를 관리할 수 있습니다.

ACE 매핑 페이지에서 사용자 지정 객체를 사용하는 경우 파트너는 AWS 필드를 Salesforce 필드에 자동으로 매핑할 수 있습니다. 또한 사용자 지정 기회 객체는 새 ACE 데이터 모델과 일치하며 사용자가 새 기회를 제출하는 데 도움이 되는 검증이 사용자 인터페이스에 내장되어 있습니다.

사용자 지정 ACE 기회 객체를 사용하려면 다음 단계를 완료합니다.

1. Salesforce의 ACE 매핑 페이지로 이동하여 왼쪽 탐색 창에서 기회를 선택합니다.
2. 객체 선택기에서 ACE 기회를 선택합니다.
3. Salesforce 필드를 AWS 필드에 매핑하려면 ACE 객체 자동 매핑 버튼을 선택합니다.

표준 Salesforce 객체 또는 사용자 지정 객체 사용

파트너는 Salesforce 표준 기회 객체 또는 자체 사용자 지정 기회 객체를 사용할 수 있습니다. ACE 동기화 실패를 방지하려면 사용자 지정 기회 객체에 모든 관련 ACE 필수 필드 또는 조건부 필수 필드가 포함되어 있는지 확인합니다. 매핑된 AWS 필드의 데이터 형식은 사용자 지정 객체에 생성된 Salesforce 필드와 동일한 데이터 형식이어야 합니다. 데이터 유형이 일치하지 않으면 필드가 ACE 매핑 화면에 표시되지 않습니다. 예를 들어, 텍스트 필드 customerCompanyName은 표준 또는 사용자 지정 기회 객체의 텍스트(문자열) 필드에만 매핑할 수 있습니다. 필수 데이터 형식은 ACE 기회 필드를 참조하세요.

표준 Salesforce 객체 또는 사용자 지정 객체를 사용하려면 다음 단계를 완료합니다.

1. ACE 매핑 페이지로 이동하여 왼쪽 탐색 창에서 기회를 선택합니다.
2. 객체 선택기에서 객체를 선택합니다.
3. 해당 필드에 대해 필수 Salesforce AWS 필드를 선택하여 매핑을 완료한 다음 저장을 선택합니다.

Note

Auto Map 기능은 ACE 기회 사용자 지정 객체에만 사용할 수 있습니다.

로그 및 보고서 동기화

다음 주제에서는 AWS Partner CRM 커넥터 앱에서 동기화 로그 및 보고서를 사용하는 방법을 설명합니다. 또한이 주제에는 로그 및 보고서 유형과 로그 및 보고서 유형에 포함된 데이터도 나열되어 있습니다.

주제

- [로그 동기화](#)
- [Reports](#)

로그 동기화

커넥터 앱에서 동기화 로그 탭에는 인바운드 및 아웃바운드 APN 동기화를 위한 동기화 레코드의 상태가 표시됩니다. 탭을 사용하여 성공적인 동기화를 확인하고 동기화 오류를 해결합니다.

포함된 목록 보기를 사용하여 인바운드 동기화 로그와 아웃바운드 동기화 로그 간에 전환합니다.

- 인바운드 오케스트레이션 - APN에서 사용 가능한 인바운드 레코드를 확인하는 작업을 나타냅니다.
- 인바운드 오케스트레이션 레코드 검색 - APN에서 보류 중인 인바운드 레코드를 픽업하고 처리하는 작업을 나타냅니다.
- 아웃바운드 오케스트레이션 - 조직에서 APN으로 보류 중인 아웃바운드 트랜잭션을 보내는 작업을 나타냅니다.

동기화 로그 레코드 페이지에는 동기화 작업의 상태, 페이로드의 레코드 수, 성공적으로 처리된 레코드 수, 오류가 발생한 레코드 수가 표시됩니다.

관련 동기화 로그 세부 정보에는 동기화 작업의 일부로 처리된 개별 레코드 세부 정보와 개별 상태가 표시됩니다. 다음 표에서는 각 로그 파일 유형과 관련 내용을 설명합니다.

로그 유형

용도	정의
아웃바운드 파일 검색	아웃바운드 작업이 빈도와 보류 중인 새 레코드 세트를 동기화해야 하는지 여부에 따라 실행될 때 생성됩니다. AWS 레코드가 아웃바운드 동기화에 대한 다음 필터 사양과 일치해야 하는 경우에만 로그가 생성됩니다. Updates for

용도	정의
	AWS는 true 이고 Last Sync Date는 null이거나 Last Sync Date는 Last Modified Date이고는 동기화 작업을 예약한 사용자 Last Modified By입니다.
인바운드 파일 검색	인바운드 동기화 일정에 따라 생성됩니다. 로그에는 보류 중인 인바운드 트랜잭션을 확인하는 콜아웃이 나열됩니다 AWS.
인바운드 레코드 검색	상위 인바운드 파일 검색 작업이 보류 중인 인바운드 트랜잭션을 식별하는 경우에만 생성됩니다 AWS. 로그에는 기회 또는 리드 레코드가 AWS 포함된의 파일 세부 정보가 포함됩니다.

아웃바운드 파일 검색 결과

방향	용도	상태	정의
시작 AWS	인바운드 파일 검색	API Success	버킷에 대한 목록 호출이 성공했습니다.이 호출은 처리해야 하는 보류 중인 인바운드 레코드를 확인했습니다.
시작 AWS	인바운드 파일 검색	Error	일반적으로 잘못된 자격 증명 또는 권한 문제로 인해 목록 호출이 실패했습니다.

인바운드 파일 검색 결과

방향	용도	상태	정의
시작 AWS	인바운드 레코드 검색	API success	하나 이상의 파일이 존재하고 처리를 기다

방향	용도	상태	정의
			리는 경우 Inbound File Retrieval 작업에서 나열된 파일을 검색하라는 get 호출이 이루어졌습니다.
시작 AWS	인바운드 레코드 검색	Partial	파일을 검색했지만 일부 레코드에 대해 처리가 실패했습니다. 동기화 로그를 검토하여 실패 문제를 해결합니다.
시작 AWS	인바운드 레코드 검색	Error	<p>다음 이유 중 하나로 인해 모든 레코드에 대한 처리가 실패했습니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 연결 오류로 인해 파일이 검색되지 않았습니다. • 파일이 검색되었지만 일반적으로 검증 또는 권한 문제로 인해 파일의 레코드를 Salesforce 객체에 쓸 수 없습니다.
시작 AWS	인바운드 레코드 검색	API success	하나 이상의 파일이 있고 처리를 기다리고 있는 경우 Inbound File Retrieval 작업에서 나열된 파일을 검색하라는 get 호출이 이루어집니다.

방향	용도	상태	정의
시작 AWS	인바운드 레코드 검색	Partial	파일이 검색되었지만 일부 레코드에 대한 처리가 실패했습니다. 동기화 로그를 검토하여 실패 문제를 해결합니다.
시작 AWS	인바운드 레코드 검색	Error	<p>다음 이유 중 하나로 인해 모든 레코드에 대한 처리가 실패했습니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 연결 오류로 인해 파일을 검색할 수 없었습니다. • 파일이 검색되었지만 파일의 레코드 중 어떤 것도 Salesforce 객체에 쓸 수 없습니다. 이는 검증 또는 권한 문제 때문일 가능성이 높습니다.
시작 AWS	인바운드 레코드 검색	Processed	처리가 성공했으며 매핑된 객체에 레코드가 삽입되었습니다.

Reports

AWS Partner CRM 커넥터 패키지에는 조직과 APN 간의 동기화 상태를 추적할 수 있는 보고서가 포함되어 있습니다.

동기화에 대한 보고서를 보려면

1. AWS Partner CRM 커넥터 앱에서 보고서 탭을 선택합니다.

2. 모든 폴더를 선택한 다음 AWS Partner CRM 커넥터를 선택합니다.

사용 가능한 보고서에는 다음이 포함됩니다.

- 인바운드 동기화 로그 - 일별 Error: Inbound 동기화 레코드 실패.
- 인바운드 동기화 로그 - 일별 Success: Inbound 동기화 레코드 성공입니다.
- 아웃바운드 동기화 로그 - 일별 Error: Outbound 동기화 레코드 실패입니다.
- 아웃바운드 동기화 로그 - 일별 Success: Outbound 동기화 레코드 성공.
- 동기화 요약 - 일별 인바운드 및 아웃바운드 동기화 작업 요약입니다.

CRM 커넥터 구성

Note

이 섹션의 주제에서는 AWS Partner Central 통합, AWS Marketplace 통합 또는 둘 다에 대한 사전 조건을 완료했다고 가정합니다. 자세한 내용은 이 가이드 [시작하기](#) 앞부분의 [통합 사전 조건](#) 및 섹션을 참조하세요.

커넥터를 설치한 후 다음 유형의 CRM 통합 및 AWS 서비스에서 작동하도록 구성합니다.

- AWS Partner Central API 통합
- 2024년 이전에 통합을 생성한 경우에만 Amazon S3 통합이 포함된 CRM
- AWS Marketplace

구성을 사용하면 Partner Central 및에서 Salesforce를 사용할 수 있습니다 AWS Marketplace. 다음 주제에서는 CRM 커넥터를 구성하는 방법을 설명합니다.

주제

- [가이드 설정 사용](#)
- [Partner Central API 통합을 위한 커넥터 구성](#)
- [용 커넥터 구성 AWS Marketplace](#)
- [CRM 커넥터 권한 세트의 페르소나](#)

가이드 설정 사용

항상 Salesforce를 사용하여 CRM 커넥터를 구성하고 가이드 설정 탭에서 시작합니다. 다음 단계에서는 탭을 시작하는 방법을 설명합니다.

탭을 시작하려면

1. Salesforce에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. 앱 시작 관리자에서 AWS 파트너 CRM 커넥터를 검색하고 선택합니다.
3. AWS 가이드 설정 탭을 선택합니다.

Partner Central API 통합을 위한 커넥터 구성

다음 섹션에서는 AWS Partner Central APIs와 함께 사용하도록 CRM 커넥터를 구성하는 방법을 설명합니다.

Salesforce에서 기회를 생성하고 관리하려면 Partner Central API 통합에 사용할 CRM 커넥터를 구성합니다.

Note

리드를 관리하려면 Amazon S3 통합을 사용하는 이전 CRM이 필요합니다. 자세한 내용은 이 가이드 [Amazon S3 통합을 사용하여 CRM용 커넥터 구성](#) 섹션의 [리드 부분](#)의 섹션을 참조하세요.

주제

- [연결 인증 세부 정보 입력](#)
- [시스템 설정 입력](#)
- [연결 테스트](#)
- [흐름 템플릿 사용](#)

연결 인증 세부 정보 입력

파트너는 Partner Central 판매 엔드포인트에 연결하는 데 필요한 세부 정보를 입력하여 통합 프로세스를 시작합니다. 나열된 순서대로 각 단계 세트를 따르고 다음 단계로 진행하기 전에 각 세트를 완료합니다.

연결 인증 세부 정보를 입력하려면

1. Salesforce에서 AWS 안내 설정 탭을 엽니다. 이 탭을 여는 방법에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [가이드 설정 사용](#) 앞부분의 섹션을 참조하세요.
2. 1단계: AWS 연결 인증 세부 정보를 확장하고 시작을 선택합니다.
3. 명명된 자격 증명 페이지에서 이전에 새로 만들기를 선택합니다.
4. 명명된 새 자격 증명 양식에 다음 표의 값을 입력합니다.

필드	값
Label	AWS 파트너 센트럴 API
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.amazonaws.com
자격 증명 유형	명명된 보안 주체
인증 프로토콜	AWS 서명 버전 4
AWS 액세스 키 ID	Cloud-Ops는 사전 조건 단계에서 ID를 제공합니다.
AWS 보안 액세스 키	Cloud-Ops는 사전 조건 단계에서 액세스 키를 제공합니다.
AWS 리전	us-east-1
AWS service	partnercentral-판매
권한 부여 헤더 생성	checked
HTTP 헤더에서 병합 필드 허용	checked
HTTP 본문에서 병합 필드 허용	선택되지 않음

5. 저장을 선택합니다.
6. AWS안내 설정 페이지로 돌아갑니다. 인증 세부 정보 섹션에서 검토를 선택하고 자격 증명을 확인합니다.

시스템 설정 입력

다음 단계에서는 통합에 대한 올바른 시스템 구성 설정을 입력하는 방법을 설명합니다.

1. Salesforce에서 AWS 안내 설정 탭을 엽니다. 이 탭을 여는 방법에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [가이드 설정 사용](#) 앞부분의 섹션을 참조하세요.
2. 2단계: 시스템 구성 설정을 확장하고 시작을 선택합니다.
3. AWS 파트너 CRM 커넥터 설정을 찾아 관리를 선택합니다.
4. 새로 만들기를 선택한 다음 다음 표의 값을 입력합니다.

사용자 지정 설정 필드	용도
이름	필드는 사용되지 않지만 필수이므로 원하는 값으로 설정할 수 있습니다.
기본 계정	Salesforce에서 표준 기회를 대상 객체로 사용할 때 사용되는 기본 계정의 18자리 레코드 ID입니다. AccountID는 표준 기회에 필요하므로 기본 계정 필드를 사용하면의 새 인바운드 기회가 기본 계정에 연결 AWS 되도록 할 수 있습니다. 이는 통합 사용자가 공유 설정에서 액세스할 수 있는 Salesforce 조직의 모든 계정 레코드일 수 있습니다.
기본 계정에서 새 계정 생성	이 설정을 사용하면 커넥터가 파트너가 제공한 기본 계정을 기반으로 새 계정을 생성할 수 있습니다. 선택하면 통합 프로세스 중에 동적 계정을 생성할 수 있으므로 대상 시스템에 정확한 계정이 존재하지 않더라도 새로운 기회 또는 참여를 적절한 계정 레코드와 연결할 수 있습니다.
기본 기회	이 옵션은 템플릿으로 사용할 수 있는 기본 기회의 18자리 레코드 ID를 저장합니다. 표준 기회 및 ACE 기회 이외의 사용자 지정 객체를 사용하는 파트너의 경우 기본 레코드를 사용하면 커넥터가 잠재적인 필수 필드 문제를 우

사용자 지정 설정 필드	용도
	회하면서 새로운 기회 또는 AWS 추천 참여를 복제하고 생성할 수 있습니다. 커넥터는 이 기본 레코드를 복제하고, 수신 데이터에서 새 필드 값을 추가하고, 새 기회 레코드를 생성합니다. 이 방법은 데이터 데이터를 사용자 지정 기회 객체 또는 고유한 필드 요구 사항과 통합합니다.
PC API 샌드박스 활성화됨	파트너가 Partner Central API를 사용하여 커넥터를 테스트할 수 AWS 있도록 하려면 이 옵션을 선택합니다. 선택하면 사용자가 AWS 샌드박스 API로 전송되는 테스트 기회를 생성할 수 있습니다.

5. 저장을 선택합니다.
6. AWS 안내 설정 페이지로 돌아갑니다. 인증 세부 정보 섹션에서 검토를 선택하고 자격 증명을 확인합니다.

연결 테스트

연결을 테스트하기 전에 위의 단계를 모두 완료했는지 확인합니다.

AWS Partner Central API 연결을 테스트하려면

1. Partner Central API 통합을 위한 4단계: 테스트 구성을 확장합니다.
2. 테스트를 선택합니다.

연결이 성공하면 확인 메시지가 표시됩니다.

흐름 템플릿 사용

흐름 템플릿은 AWS Partner Central API 통합 방법을 사용하여 Salesforce를 AWS Partner Central과 통합하는 사전 구축된 Salesforce 흐름입니다. 이러한 템플릿에는 데이터 동기화, 필드 매핑 및 오류 처리 구성이 포함됩니다.

사용 가능한 템플릿 확인

통합 표준 - ACE 기회 동기화 흐름 템플릿

통합 표준 - ACE 기회 동기화 흐름 템플릿은 Salesforce 표준 기회 필드를 ACE 기회 필드에 매핑하고, 주 및 국가 형식을 변환하고, 중복 항목을 방지합니다. 필수 필드의 기본값이 포함되어 있습니다.

- Salesforce와 AWS Partner Central 간에 수익, 종료일 및 다음 단계가 동기화됩니다.
- 기본적으로 "ACE 생성"이 기회 설명에 추가되면 동기화가 트리거됩니다. 확인란 또는 버튼을 사용하여 트리거 메커니즘을 수정할 수 있습니다.
- 이 템플릿은 비즈니스 요구 사항 및 필드 매핑에 맞는 흐름을 개발하기 위한 기반을 제공합니다.
- 이 템플릿은 AWS Partner Central API 통합에만 사용되며 다른 통합 방법과 호환되지 않습니다.

Salesforce Flow Builder에서 "통합 표준 - ACE 기회 동기화 흐름 템플릿"을 검색하여 이 템플릿을 찾습니다.

사전 조건

이 템플릿에는 활성 AWS Partner Central API 통합이 필요합니다. Salesforce에는 적절한 권한이 있고 두 시스템 모두에서 필드를 구성해야 합니다. Salesforce Flow 및 AWS Partner Central API에 익숙해지는 것이 좋습니다.

템플릿 액세스

흐름 템플릿을 찾으려면:

1. Salesforce 조직에서 설정을 선택합니다.
2. 흐름을 검색합니다.
3. 흐름 페이지에서 "통합 표준 - ACE 기회 동기화 흐름" 템플릿을 검색합니다.

템플릿 사본을 생성하여 요구 사항에 맞게 사용자 지정합니다. 프로덕션에 배포하기 전에 샌드박스 환경에서 수정 사항을 테스트합니다.

주요 기능

템플릿에는 표준 기회와 ACE 기회 객체 간의 필드 매핑, 주 및 국가 형식 변환, 중복 항목 방지가 포함됩니다. 필수 필드에 대한 사용자 지정 트리거 및 기본값 처리를 구성할 수 있습니다.

구현 고려 사항

- 흐름 템플릿을 사용자 지정할 때 모범 사례를 따릅니다.
- 수정 사항을 테스트하고 기존 프로세스에 미치는 영향을 고려합니다.
- 일반적인 사용자 지정에는 사용자 지정 필드 추가 또는 트리거 메커니즘 조정이 포함됩니다.
- 프로덕션에 배포하기 전에 샌드박스 환경에서 철저히 테스트합니다.
- 대용량 데이터 볼륨 또는 복잡한 비즈니스 로직을 처리할 때 성능에 미치는 영향을 고려합니다.

용 커넥터 구성 AWS Marketplace

Note

이 섹션의 주제에서는 AWS Partner Central 통합, AWS Marketplace 통합 또는 둘 다에 대한 사전 조건을 완료했다고 가정합니다. 자세한 내용은 이 가이드 [시작하기](#) 앞부분의 [통합 사전 조건](#) 및 섹션을 참조하세요.

여러 AWS 판매자 계정에 연결하고 Salesforce를 여러 AWS Marketplace 함수와 통합하도록 CRM 커넥터를 구성할 수 있습니다. 다음 주제에서는와 함께 사용할 커넥터를 구성하는 방법을 설명합니다 AWS Marketplace.

에 대한 자세한 내용은 AWS Marketplace 사용 설명서의 [란 무엇입니까 AWS Marketplace?](#)를 AWS Marketplace참조하세요. CRM 커넥터가 지원하는 AWS Marketplace 기능에 대한 자세한 내용은 섹션을 참조하세요 [the section called "AWS Marketplace features"](#).

Note

Salesforce의 AWS 설정 안내 탭을 사용하여 다음 작업을 완료합니다. 이 탭 사용에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [가이드 설정 사용](#) 앞부분의 섹션을 참조하세요.

주제

- [AWS 판매자 계정 온보딩](#)
- [시스템 구성 설정 입력](#)
- [사용자 지정 설정 입력](#)

AWS 판매자 계정 온보딩

다음 단계에서는 AWS 판매자 계정을 CRM 커넥터에 온보딩하는 방법을 설명합니다.

1. Salesforce의 [가이드 설정 탭에서](#) 1단계: AWS Marketplace 관리 포털(AMMP)에 대한 액세스 설정을 확장하고 시작을 선택합니다.
2. 명명된 자격 증명 페이지에서 이전에 새로 만들기를 선택합니다.
3. 명명된 새 자격 증명 양식에 다음 표의 값을 입력합니다.

Note

*unique_account_prefix*의 AWS 경우 SellerA, SellerB와 같은 계정에 대한 설명자를 사용합니다. 예를 들어 **AWS_SELLER_CATALOG_sellerA**입니다. AWS 판매자 계정과 관련된 명명된 자격 증명에는 항상 동일한 접두사를 사용합니다.

필드	값
Label	AWS 판매자 카탈로그
이름	AWS_SELLER_CATALOG_ <i>unique_account_prefix</i>
URL	https://catalog.marketplace.us-east-1.amazonaws.com
자격 증명 유형	명명된 보안 주체
인증 프로토콜	AWS 서명 버전 4
AWS 액세스 키 ID	IAM 사용자의 액세스 키 ID
AWS 보안 액세스 키	IAM 사용자의 보안 액세스 키
AWS 리전	us-east-1
AWS service	aws-marketplace
권한 부여 헤더 생성	checked

필드	값
HTTP 헤더에서 병합 필드 허용	checked
HTTP 본문에서 병합 필드 허용	선택되지 않음

- 저장을 선택합니다.
- AWS안내 설정 페이지로 돌아갑니다. 인증 세부 정보 섹션에서 검토를 선택하고 자격 증명을 확인합니다.

다음 표에 나열된 명명된 자격 증명의 각 유형에 대해 위의 단계를 반복합니다. 아래 표의 값을 사용하여 위 3단계의 해당 값을 바꿉니다.

명명된 자격 증명 레이블	명명된 자격 증명 이름	API 엔드포인트	AWS 리전	AWS service
AWS 판매자 Amazon S3	AWS_SELLER_S3_unique_account_prefix	https://s3.amazonaws.com/	us-east-1	s3
AWS 판매자 AWS STS	AWS_SELLER_STS_unique_account_prefix	https://sts.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sts
AWS 판매자 Amazon SQS	AWS_SELLER_SQS_unique_account_prefix	https://sqs.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	sqs
AWS 판매자 계약	AWS_SELLER_AGREEMENT_unique_account_prefix	https://agreement-marketplace.us-east-1.amazonaws.com/	us-east-1	aws-marketplace

통합에 추가 AWS Marketplace 하려는 각 AWS 판매자 계정에 대해 위의 단계를 반복합니다.


명명된 자격 증명을 온보딩한 후 AWS 파트너 CRM 커넥터 앱의 AWS 계정 탭으로 이동하여 다음 섹션의 단계를 완료합니다.

시스템 구성 설정 입력

AWS 판매자 계정을 온보딩한 후 여러 시스템 설정을 입력합니다. 단계는 다음과 같습니다.

1. Salesforce의 [가이드 설정 탭에서](#) 2단계: 시스템 구성 설정 완료를 확장하고 검토를 선택합니다.
2. 사용자 지정 설정 페이지에서 AWS Marketplace 통합 설정을 찾아 관리를 선택합니다.
3. 편집을 선택하여 기본 조직 수준 값을 추가한 다음 다음 표에서 필요한 값을 입력합니다.

설정 이름	기본값	설명
AWS 미리 서명된 URL 역할 이름	NULL	AWS Marketplace 카탈로그 API와 함께 사용되는 사용자 지정 EULA의 Amazon S3 URL에 미리 서명하는 데 사용되는 판매자 계정의 IAM 역할입니다.
구매자 목록에 판매자 계정 추가	FALSE	판매자 계정을 구매자 목록에 추가할 수 있으므로 구매자가 볼 수 있는 방식과 마찬가지로 계정에서 비공개 제안을 볼 수 있습니다.
Amazon Simple Queue Service 대기열 이름	NULL	비공개 제안에 대한 알림을 검색하기 위해 Amazon Simple Notification Service 주제를 구독하는 데 사용되는 Amazon SQS 대기열입니다.

 **Note**
커넥터를 사용하려면 온보딩된 모든 AWS

설정 이름	기본값	설명
		계정이 동일한 SQS 대기열 이름을 사용해야 합니다.
파트너 프로그램에 참여하고 있습니까?	FALSE	
Log_All_Outbound_Requests	FALSE	커넥터를 통해 아웃바운드 API 호출에 대한 로깅을 활성화합니다.
로그 수준	ERROR	아웃바운드 요청 로그의 로깅 수준을 나타냅니다.
알림 보존		
SNS 주제 ARN 접두사		
동기화 로그 보존	NULL	동기화 로그 보존 기간을 일 단위로 구성합니다. 권장 기간은 10~90일입니다.

4. 저장을 선택합니다.

사용자 지정 설정 입력

시스템 구성 설정을 입력한 후 사용자 지정 EULAs를 업로드하고 저장하는 데 사용되는 Amazon S3 버킷에 대한 설정을 입력합니다.

1. Salesforce의 [가이드 설정 탭에서](#) 사용자 지정 설정 페이지로 돌아가서 S3 버킷 설정을 찾아 관리를 선택합니다.
2. 신규를 선택합니다.
3. 다음 설정의 값을 입력합니다.

설정 이름	기본값	설명
이름	N/A	고유한 계정 접두사 제공 Amazon S3 설정의 이름입니다. 이 이름은 AWS 계정 테이블의 AWS 계정 이름과 동일해야 합니다.
Amazon S3 버킷 이름	N/A	사용자 지정 EULA를 저장하는 Amazon S3 버킷의 이름입니다.
Amazon S3 버킷 접두사	N/A	사용자 지정 EULA를 저장하는 Amazon S3 버킷의 접두사입니다.

4. 저장을 선택합니다.
5. 구성된 각 AWS 판매자 계정에 대해 2~4단계를 반복하여 Amazon S3 설정을 추가합니다.

CRM 커넥터 권한 세트의 페르소나

AWS 파트너 CRM 커넥터를 설치하고 구성한 후 다양한 도구 및 함수에 대한 액세스를 제공하는 설정 및 권한 모음인 권한 세트의 하나 이상의 페르소나에 Salesforce 사용자를 할당합니다. 다음 주제에서는 사용 가능한 페르소나를 나열하고 설명합니다.

권한 세트에 Salesforce 사용자를 할당하는 방법에 대한 자세한 내용은 Salesforce 도움말의 [권한 세트 할당 관리를 참조하세요](#).

주제

- [AWS Partner Network 권한 세트](#)
- [AWS Marketplace 권한 세트](#)
- [CRM 커넥터 탭 및 권한 세트](#)

AWS Partner Network 권한 세트

CRM 커넥터는 다음과 같은 기본 AWS Partner Network 페르소나를 지원합니다.

주제

- [비즈니스 관리자\(APN 비즈니스 관리자\)](#)
- [통합 사용자\(APN 통합 사용자\)](#)
- [비즈니스 사용자\(APN 비즈니스 사용자\)](#)
- [보고서를 볼 수 있는 권한 부여](#)
- [흐름 사용자 활성화](#)

비즈니스 관리자(APN 비즈니스 관리자)

- 시스템 관리자 또는 비즈니스 관리자에게 할당하여 레코드의 설정 및 매핑을 구성합니다.
- Salesforce AWS Partner Network CRM 관리 앱에 대한 전체 액세스 권한을 부여합니다.
- 필드 매핑을 생성, 보기 및 편집할 수 있습니다.
- 모든 동기화 로그 세부 정보 레코드를 볼 수 있습니다.
- 사용자가 통합을 예약할 수 없으며 구성을 설정할 수만 있습니다.
- 핵심 Salesforce 설정 액세스를 제공하지 않습니다.
- Salesforce의 일부 설정에는 추가 액세스가 필요합니다. 특히가 사용자에게 AWS Partner 제공해야 하는 명명된 자격 증명 및 사용자 지정 설정입니다. 그러나 파트너는이 권한 세트를 Salesforce 시스템 관리자 프로필과 페어링하고 애플리케이션을 구성하는 데 필요한 모든 권한을 활성화할 수 있습니다. 명명된 자격 증명에 대한 자세한 내용은 섹션을 참조하세요. [명명된 자격 증명 설정](#)

통합 사용자(APN 통합 사용자)

- 통합 처리를 담당하는 시스템 사용자에게 할당합니다.
- 통합을 예약하기 위해 Salesforce 시스템 관리자는이 사용자로 로그인하고 시스템 통합 일정을 호출합니다.
- 관리자가 매핑을 구성하고 통합 일정을 호출할 수 있습니다.
- 통합을 실행하는 사용자에게 대해이 권한이 설정되지 않은 경우 통합이 중단될 수 있습니다.
- 이 권한 세트 외에도 통합을 처리하도록 지정된 사용자는 매핑된 모든 필드에 대한 필드 수준 액세스 권한이 있어야 합니다. 그렇지 않으면 매핑이 할당된 대로 동기화되지 않습니다.
- 아웃바운드 작업은 통합 사용자 컨텍스트에서 수행된 업데이트를 무시하여 경합 조건을 방지하도록 설계되었으며, 인바운드 통합 중에 업데이트된 동일한 레코드가 아웃바운드 통합을 위해 전송되도록 플래그가 지정됩니다.

비즈니스 사용자(APN 비즈니스 사용자)

- 기회와 관련된 동기화 로그 세부 정보를 보려는 비즈니스 사용자에게 할당합니다. 이렇게 하면 데이터가 올바르게 동기화되지 않는 경우 최종 사용자 문제를 해결할 수 있습니다.
- 동기화 로그 레코드에 대한 가시성을 제공하지 않으며 객체 및 필드에 대한 액세스 권한만 부여합니다.
- 동기화 로그 레코드에는 민감한 기회 정보가 포함되어 있으므로 프라이빗으로 설정하는 것이 좋습니다.
- 프라이빗 모델을 구성하는 경우 파트너 Salesforce 관리자가 사용자와의 레코드 공유를 구성하는 경우에만 APN 비즈니스 사용자가 레코드에 액세스할 수 있습니다.

보고서를 볼 수 있는 권한 부여

사용자가 AWS Partner CRM 커넥터의 홈 탭에서 보고서를 볼 수 있도록 하려면 관리자가 다음 권한을 부여해야 합니다.

- 보고서 생성 및 사용자 지정
- 내 보고서 편집
- 퍼블릭 폴더에서 보고서 관리
- 보고서 실행
- 퍼블릭 폴더에서 보고서 보기

자세한 내용은 Salesforce 도움말에서 [사용자에게 보고서 및 대시보드에 대한 액세스 권한 부여](#)를 참조하세요.

흐름 사용자 활성화

흐름 사용자로 사용자를 활성화하면 흐름을 실행하고 ACE 기회에 비공개 제안 연결 버튼을 사용할 수 있습니다.

1. 시스템 관리자에게 흐름 사용자를 할당할 수 있는 권한이 있는지 확인합니다. 자세한 내용은 Salesforce 도움말의 [실행 흐름 권한 추가](#)를 참조하세요.
2. 설정, 사용자를 선택합니다.
3. 사용자를 선택합니다.
4. 흐름 사용자를 선택합니다.

AWS Marketplace 권한 세트

CRM 커넥터는 다음과 같은 기본 AWS Partner 페르소나를 지원합니다. 파트너는 Salesforce 사용자에게 애플리케이션에 포함된 해당 권한 세트를 제공하여 페르소나를 활성화합니다.

주제

- [AWS Marketplace 관리자](#)
- [AWS Marketplace 사용자](#)
- [AWS 채널 파트너 사용자](#)

AWS Marketplace 관리자

시스템 또는 비즈니스 관리자에게이 페르소나를 할당하여 구성을 수행하고 일정을 관리합니다. 이 페르소나는 Salesforce 커넥터의 AWS Marketplace 통합에 대한 전체 액세스 권한을 제공합니다.

이 페르소나는 다음을 수행할 수 있습니다.

- AWS Marketplace 통합과 관련된 모든 객체에 대한 레코드를 읽고, 쓰고, 봅니다.
- 모든 AWS Marketplace 동기화 로그 레코드를 봅니다.
- AWS Marketplace 엔터티와 관련된 일정을 생성합니다.

Note

Salesforce의 특정 설정, 특히 AWS Partner가 사용자에게 제공해야 하는 명명된 자격 증명 및 사용자 지정 설정에는 추가 액세스가 필요합니다. 그러나 파트너가이 권한 세트를 Salesforce 시스템 관리자 프로필과 페어링하는 경우 애플리케이션을 완전히 구성하는 데 필요한 모든 권한이 작동해야 합니다.

AWS Marketplace 사용자

비공개 제안 및 재판매 권한을 생성하고 관리하는 사용자에게이 페르소나를 할당합니다.

AWS Marketplace 사용자는 다음을 수행할 수 있습니다.

- AWS Marketplace 제품, 제안 및 재판매 권한 부여를 동기화합니다.
- 만료 날짜를 수정하고 제안 및 재판매 권한 부여를 취소 및 복제합니다.
- AWS Marketplace 대시보드에 액세스합니다.

AWS 채널 파트너 사용자

AWS 채널 파트너 사용자는 다음을 수행할 수 있습니다.

- 독립 소프트웨어 공급업체(ISV) 판매자가 생성한 사용 가능한 공유 재판매 권한 부여를 확인합니다.
- 공유 재판매 권한 부여에서 AWS 채널 파트너 비공개 제안을 보고 생성합니다.

CRM 커넥터 탭 및 권한 세트

Salesforce에서 CRM 커넥터 앱을 사용하면 탭 세트가 나타납니다. 표시되는 탭은 권한 설정에 따라 다릅니다. 다음 표에는 커넥터 앱에서 제공하는 탭과 각 탭을 사용할 수 있는 권한 세트가 나열되어 있습니다.

커넥터 앱 탭	권한 세트
AWS 설정 안내	APN 비즈니스 관리자 APN 통합 사용자 APN 비즈니스 사용자 ? AWS Marketplace 관리자
Reports	APN 비즈니스 사용자 AWS Marketplace 사용자(AWS Marketplace ISV) AWS 채널 파트너 사용자
ACE 매핑	APN 비즈니스 관리자 APN 비즈니스 사용자 ?
Schedules	APN 비즈니스 관리자 APN 통합 사용자 AWS Marketplace 사용자(AWS Marketplace ISV)

커넥터 앱 탭	권한 세트
ACE 동기화 로그	APN 비즈니스 관리자 APN 통합 사용자 APN 비즈니스 사용자
ACE 리드	APN 비즈니스 관리자 ? -> 사용 가능 APN 통합 사용자 ? APN 비즈니스 사용자
ACE 기회	APN 비즈니스 관리자 ? -> 사용 가능 APN 통합 사용자 ? APN 비즈니스 사용자
솔루션 상품	APN 비즈니스 관리자 APN 비즈니스 사용자
AWS Accounts(계정)	AWS Marketplace 관리자 AWS Marketplace 사용자(AWS Marketplace ISV) AWS 채널 파트너 사용자
Products	AWS Marketplace 관리자 AWS Marketplace 사용자(AWS Marketplace ISV)
비공개 제안	AWS Marketplace 관리자 ? -> 사용 가능 AWS Marketplace 사용자(AWS Marketplace ISV) AWS 채널 파트너 사용자

커넥터 앱 탭	권한 세트
재판매 권한 부여	AWS Marketplace 관리자 ? -> 사용 가능 AWS Marketplace 사용자(AWS Marketplace ISV) AWS 채널 파트너 사용자
공유 재판매 권한 부여	AWS Marketplace 관리자 ? -> 사용 가능 AWS 채널 파트너 사용자
Marketplace 동기화 로그	AWS Marketplace 관리자 AWS Marketplace 사용자(AWS Marketplace ISV) AWS 채널 파트너 사용자
계약	AWS Marketplace 사용자(AWS Marketplace ISV) AWS 채널 파트너 사용자
AWS Marketplace 알림	APN 비즈니스 관리자 APN 비즈니스 사용자 AWS Marketplace 관리자 AWS Marketplace 사용자(AWS Marketplace ISV) AWS 채널 파트너 사용자
필드 매핑	APN 비즈니스 관리자 ? APN 통합 사용자 ?

커넥터 앱 탭	권한 세트
제안 차원	AWS Marketplace 관리자 ? AWS Marketplace 사용자(AWS Marketplace ISV) AWS 채널 파트너 사용자
결제 일정	AWS Marketplace 관리자 ? AWS Marketplace 사용자(AWS Marketplace ISV) AWS 채널 파트너 사용자
제품 차원	AWS Marketplace 관리자 ? AWS Marketplace 사용자(AWS Marketplace ISV)
로그	APN 비즈니스 관리자 APN 비즈니스 사용자

Salesforce에서 CRM 커넥터 사용

다음 주제에서는 Salesforce 및 CRM 커넥터를 사용하여 고객 참여를 관리하는 방법과 비공개 제안 및 재판매 권한 부여와 같은 AWS Marketplace 활동을 관리하는 방법을 설명합니다. 이 주제에서는 AWS Partner Central 및에 대한 커넥터를 구성했다고 가정합니다 AWS Marketplace.

주제

- [ACE 기회 관리](#)
- [Partner Central API 통합의 기회 관리](#)
- [Amazon S3 통합을 사용하여 CRM에서 기회 관리](#)
- [AWS Marketplace 활동 관리](#)

ACE 기회 관리

다음 주제에서는 AWS Partner CRM 커넥터를 사용하여 ACE 기회를 관리하는 방법을 설명합니다.

주제

- [파트너 주도 기회 생성](#)
- [기회 레코드 보기](#)
- [기회의 단계 업데이트](#)
- [기회 복제](#)

파트너 주도 기회 생성

다음 단계에서는 파트너 생성 기회를 생성하는 방법을 설명합니다.

1. Salesforce 조직에 영업 사용자로 로그인합니다.
2. 앱 시작 관리자를 선택한 다음 AWS 파트너 CRM 커넥터를 검색하고 선택합니다.
3. ACE 기회 탭을 엽니다.
4. 신규를 선택합니다.
5. 필드를 입력합니다. 모든 필수 필드를 작성해야 합니다.
6. 저장을 선택합니다.
7. 준비가 되면 기회 레코드 페이지에서 와 공유 AWS를 선택하여 기회를 보냅니다 AWS.

기회 레코드 보기

다음 단계에서는 CRM 커넥터 앱에서 기회 레코드를 보는 방법을 설명합니다.

1. Salesforce 조직에 영업 사용자로 로그인합니다.
2. 앱 시작 관리자에서 AWS 파트너 CRM 커넥터를 검색하고 선택합니다.
3. ACE 기회 탭을 엽니다.
4. ACE 기회 이름을 선택하여 기회를 봅니다.

기회의 단계 업데이트

다음 단계에서는 기회의 단계를 업데이트하는 방법을 설명합니다.

1. Salesforce 조직에 영업 사용자로 로그인합니다.
2. 앱 시작 관리자를 선택한 다음 AWS 파트너 CRM 커넥터를 검색하고 선택합니다.
3. ACE 기회 탭에서 기회 레코드를 엽니다.
4. 다음 중 하나를 수행합니다.

스테이지 경로에서 필요한 스테이지를 선택합니다.

—또는—

스테이지 필드에 필요한 스테이지를 입력합니다.

—또는—

스테이지를 완료로 표시를 선택합니다.

5. 저장을 선택합니다.

기회 복제

복제를 사용하면 기존 기회의 세부 정보가 포함된 새 기회를 생성할 수 있습니다. 다음 단계에서는 그 방법을 설명합니다.

1. Salesforce 조직에 영업 사용자로 로그인합니다.
2. 앱 시작 관리자를 선택한 다음 AWS 파트너 CRM 커넥터를 검색하고 선택합니다.
3. ACE 기회 탭에서 기회 레코드를 엽니다.
4. 복제 버튼을 선택합니다.
5. APN CRM 고유 식별자 값을 제거하고 필요에 따라 다른 필드를 업데이트합니다.
6. 저장을 선택합니다.

Partner Central API 통합의 기회 관리

다음 주제에서는 Partner Central API 통합과 관련된 특정 작업을 완료하는 방법을 설명합니다.

주제

- [AWS 시작된 기회 수락 또는 거부](#)
- [다른 사용자에게 기회 할당](#)
- [기회 연결 또는 연결 해제](#)

- [여러 기회 수락](#)
- [여러 기회 할당](#)

AWS 시작된 기회 수락 또는 거부

다음 단계에서는 AWS 영업에서 시작된 기회를 수락하거나 거부하는 방법을 설명합니다.

1. 기회 레코드를 엽니다.
2. 승인 상태 버튼을 선택합니다.
3. 파트너 수락 상태 필드. 수락됨 또는 거부됨을 선택합니다.
거부를 선택한 경우 거부 이유 목록을 열고 이유를 선택합니다.
4. 저장을 선택합니다.

다른 사용자에게 기회 할당

다음 단계에서는 Partner Central 계정의 다른 사용자에게 기회를 할당하는 방법을 설명합니다.

Important

AWS 시작된 기회는 수락된 후에만 할당할 수 있습니다.

1. 기회 레코드를 엽니다.
2. 할당 버튼을 선택합니다.
3. 기회 할당 대화 상자에서 모든 필드를 작성합니다.
4. 저장을 선택합니다.

기회 연결 또는 연결 해제

다음 단계에서는 파트너 솔루션, AWS 제품 또는 AWS Marketplace 제안에서 기회를 연결 및 연결 해제하는 방법을 설명합니다. 기회의 수명 주기 동안 언제든지 기회를 연결하고 연결 해제할 수 있습니다.

기회를 연결하려면

1. 기회 레코드를 엽니다.

2. 연결 또는 연결 해제 버튼을 선택합니다.
3. 기회 연결 또는 연결 해제 대화 상자에서 필요한 솔루션(들), AWS 제품(들), AWS Marketplace 제안(들)을 선택하거나 기타 아래의 값을 입력합니다.
4. 저장을 선택합니다.

기회를 연결 해제하려면

1. 기회 레코드를 엽니다.
2. 연결 또는 연결 해제 버튼을 선택합니다.
3. 제거하려는 솔루션(들), AWS 제품(들) 또는 AWS Marketplace 제안(들) 옆에 있는 X를 선택합니다.
4. 저장을 선택합니다.

여러 기회 수락

대량 수락 기능을 사용하여 여러 AWS생성 기회를 동시에 수락할 수 있습니다. 이 기능은 기회를 수락하는 프로세스를 간소화하여 수동 작업을 줄입니다.

1. AWS 파트너 CRM 커넥터에서 ACE 기회 탭을 엽니다.
2. 첫 번째 열의 확인란을 선택하여 수락하려는 기회를 선택합니다.
3. 오른쪽 상단의 기회 수락 버튼을 선택합니다. 버튼이 표시되지 않으면 아래쪽 화살표를 선택한 다음 기회 수락을 선택합니다.
4. 기회 수락 페이지에서는 수락되지 않은 기회만 선택됩니다.
5. 선택한 기회를 확인한 다음 기회 수락을 선택합니다.
6. 다음 화면에는 기회 수락 작업의 진행 상황이 표시됩니다.
7. 완료되면 기회 수락 화면에 처리된 항목 수와 오류가 표시됩니다.
8. 닫기를 선택하여 ACE 기회 탭으로 돌아갑니다.

여러 기회 할당

대량 할당 기능을 사용하여 Partner Central 계정의 다른 사용자에게 여러 기회를 동시에 할당할 수 있습니다. 이 기능은 기회를 할당하는 프로세스를 간소화하여 수동 작업을 줄입니다.

⚠ Important

사용자에게 기회를 할당하기 전에 기회를 공유해야 합니다. AWS. 와 공유되지 않은 기회 AWS 는 처리가 실패하거나 할당 마법사 중에 선택 취소됩니다.

1. AWS 파트너 CRM 커넥터에서 ACE 기회 탭을 엽니다.
2. 첫 번째 열의 확인란을 선택하여 할당할 기회를 선택합니다.
3. 오른쪽 상단의 기회 할당 버튼을 선택합니다. 버튼이 표시되지 않으면 아래쪽 화살표를 선택한 다음 기회 할당을 선택합니다.
4. 기회 할당 페이지에서 이름, 성, 이메일 및 비즈니스 제목과 같은 필수 필드를 입력합니다.
5. 선택한 기회에서와 공유된 기회만 선택 AWS 됩니다. 와 공유되지 않은 모든 기회 AWS 는 선택 취소됩니다.
6. 선택한 기회를 확인한 다음 선택한 기회 할당을 선택합니다.
7. 다음 화면에는 기회 할당 작업의 진행 상황이 표시됩니다.
8. 완료되면 기회 할당 화면에 처리된 항목 수와 오류가 표시됩니다.
9. 닫기를 선택하여 ACE 기회 탭으로 돌아갑니다.

Amazon S3 통합을 사용하여 CRM에서 기회 관리

다음 주제에서는 Amazon S3 통합과 함께 CRM 커넥터를 사용하는 방법을 설명합니다.

주제

- [Salesforce로 솔루션 가져오기](#)
- [AWS시작된 기회 수락 또는 거부](#)
- [기회 및 리드 데이터 동기화](#)
- [AWS Marketplace 비공개 제안을 ACE 기회에 연결](#)
- [ACE 기회에 대한 동기화 로그 세부 정보 레코드 보기](#)

Salesforce로 솔루션 가져오기

파트너 솔루션은 AWS 파트너가 생성하고 제공하는 소프트웨어 제품 또는 컨설팅 관행입니다. 이는 고객이 특정 비즈니스 문제를 해결하거나 AWS 서비스를 사용하여 특정 목표를 달성할 수 있도록 설계되었습니다. 자세한 내용은 AWS Partner Central Builder 안내서의 [솔루션 생성](#)을 참조하세요.

다음 단계에서는 Partner Central 솔루션을 Salesforce로 가져오는 방법을 설명합니다. 그런 다음 솔루션을 기회와 연결할 수 있습니다.

솔루션을 가져오려면

1. Salesforce에 영업 사용자로 로그인합니다.
2. 앱 시작 관리자를 선택한 다음 AWS 파트너 CRM 커넥터를 검색하고 선택합니다.
3. 솔루션 상품 탭을 엽니다.
4. 솔루션 새로 고침 버튼을 선택합니다.
5. 계속을 선택하여 Partner Central에서 솔루션을 가져올지 확인합니다.

AWS시작된 기회 수락 또는 거부

다음 단계에서는 APN Amazon S3 통합에서 기회를 수락하거나 거부하는 방법을 설명합니다.

1. 기회 레코드를 엽니다.
2. 파트너 수락 상태 목록을 열고 수락됨 또는 거부됨을 선택합니다.
 거부됨을 선택한 경우 거부 이유 목록을 열고 이유를 선택합니다.
3. 저장을 선택합니다.

기회 및 리드 데이터 동기화

기회 또는 리드를 APN과 동기화하려면 파트너 센트럴과 동기화 필드를 True로 설정해야 합니다. 통합을 위한 추가 필드에는 마지막 APN 동기화 날짜 및 APN과 동기화할 수 있는 자격 필드가 포함됩니다. 표준 기회와 리드에는 해당 필드가 포함됩니다. 그러나 소스 객체가 사용자 지정으로 설정된 경우는 해당 객체에 대한 필드를 생성하고 매핑해야 합니다.

- Partner Central과 동기화 - 표준 기회 및 리드를 위해 앱에 포함됩니다. 사용자 지정 객체에 매핑하도록 선택한 경우 필드를 생성하여 부울로 매핑해야 합니다.
- APN과의 마지막 동기화 날짜 - 레코드가 APN으로 성공적으로 전송되거나 APN에서 수신된 마지막 시간을 나타냅니다. 이 필드는 레코드가 APN으로 성공적으로 전송되거나 APN에서 업데이트가 수신될 때 자동으로 설정됩니다.
- APN과 동기화 가능 - 레코드가 다음 예약된 작업에서 APN으로 전송되도록 대상 지정되었는지 여부를 결정하는 공식 필드입니다. 아웃바운드 일정이 마지막으로 실행된 이후 레코드가 수정되었고

AWS 파트너 조직의 지정된 통합 사용자가 아닌 사용자가 레코드를 업데이트했는지 여부를 기준으로 계산됩니다.

AWS Marketplace 비공개 제안을 ACE 기회에 연결

Salesforce의 AWS 제공된 ACE 기회 레코드 페이지에서 비공개 제안을 직접 연결할 수 있습니다.

1. Salesforce 조직에 로그인합니다.
2. 앱 시작 관리자에서 AWS 파트너 CRM 커넥터를 선택합니다.
3. ACE 기회 탭을 선택합니다.
4. ACE 기회 레코드를 선택합니다.
5. 비공개 제안 연결을 선택합니다.
6. 제안 ID 조회에서 비공개 제안을 선택합니다.
7. 저장을 선택합니다.

ACE 기회에 대한 동기화 로그 세부 정보 레코드 보기

ACE 기회 레코드의 관련 섹션에서 AWS전달된 ACE 기회에 대한 동기화 로그 세부 정보를 볼 수 있습니다.

Note

이 단계는 AWS전송된 ACE 기회 객체에만 적용됩니다. Salesforce 조직의 표준 또는 사용자 지정 객체에 매핑하는 경우 ACE 동기화 로그 섹션에서 동기화 로그 세부 정보를 볼 수 있습니다.

1. Salesforce 조직에 로그인합니다.
2. 앱 시작 관리자에서 AWS 파트너 CRM 커넥터를 선택합니다.
3. ACE 기회 섹션에서 ACE 기회 레코드를 선택합니다.
4. 관련 섹션에는 로그 이름 동기화, 상태, 오류 메시지, 생성 날짜 등의 세부 정보가 표시됩니다.

AWS Marketplace 활동 관리

다음 주제에서는 CRM 커넥터를 사용하여 Salesforce 내에서 AWS Marketplace 활동을 관리하는 방법을 설명합니다.

주제

- [Salesforce와 AWS Marketplace 제품 동기화](#)
- [비공개 제안 관리](#)
- [AWS Marketplace 계약 관리](#)
- [AWS Marketplace 재판매 권한 부여 관리](#)

Salesforce와 AWS Marketplace 제품 동기화

AWS Marketplace 제품을 사용하려면 먼저 제품을 Salesforce와 동기화해야 합니다. 동기화를 통해 최신 제품 세부 정보를 얻을 수 있습니다.

동기화하려면

1. Salesforce에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. 앱 시작 관리자를 선택한 다음 AWS 파트너 CRM 커넥터를 검색하고 선택합니다.
3. 제품 탭을 선택한 다음 제품 새로 고침을 선택합니다.
4. 에서 제품 목록을 가져오려는 경우 AWS Marketplace 계속을 선택합니다.

동기화 프로세스가 완료되면 커넥터 앱을 사용하여 비공개 제안 및 재판매 승인을 생성하고 관리할 수 있습니다. 다음 단원에서는 방법을 설명합니다.

비공개 제안 관리

다음 주제에서는 Salesforce를 사용하여 AWS Marketplace 제품에 대한 비공개 제안을 생성하고 관리하는 방법을 설명합니다. 주제에는 비공개 제안 생성, 수정 및 추적, 유연한 결제 일정 생성, 미래 날짜의 계약 생성, 비공개 제안의 전체 수명 주기 관리가 포함됩니다.

주제

- [비공개 제안에 액세스](#)
- [비공개 제안 생성](#)

비공개 제안에 액세스

Salesforce 내에서 AWS Marketplace 비공개 제안을 생성하고 관리하려면 AWS 파트너 CRM 커넥터의 비공개 제안 탭을 사용합니다. 다음 단계에서는 탭을 시작하는 방법을 설명합니다.

1. Salesforce 조직에 AWS Marketplace 사용자로 로그인합니다.
2. 앱 시작 관리자에서 AWS 파트너 CRM 커넥터를 검색하고 선택합니다.
3. 비공개 제안 탭을 선택합니다.

비공개 제안 생성

다음 주제에서는 Salesforce 내에서 AWS Marketplace 비공개 제안을 생성하는 방법을 설명합니다. 각 섹션을 펼쳐 자세히 알아보세요.

비공개 제안을 생성하는 단계

Note

비공개 제안을 생성할 때 선택한 제품과 생성 프로세스를 진행하면서 선택한 항목에 따라 동적 필드가 나타납니다.

다음 단계에서는 비공개 제안을 생성하는 방법을 설명합니다. 를 완료해야 합니다 [비공개 제안의 필수 필드](#). 선택 사항으로 선택한 제품 유형에 따라 유연한 결제 일정과 미래 날짜의 계약을 생성할 수 있습니다. 또한 제안을 초안으로 저장하거나 구매자 계정에 게시할 수 있습니다.

1. 비공개 제안 탭에서 새로 만들기를 선택합니다.
2. 제안 생성 페이지에서 최소한 다음 섹션에 [비공개 제안의 필수 필드](#) 나열된를 완료합니다.
3. 다음 중 일부 또는 전부를 수행합니다.
 - 유연한 결제 일정을 생성하려면
 1. 제품 및 구매자 섹션에서 고정 단위 활성화를 선택하고 구매자가이 제품에 대해 할부 결제 할 수 있도록 허용합니다.
 2. 결제 일정 섹션에서 결제를 구성합니다.
 - 미래 날짜의 계약을 생성하려면
 1. 서비스 길이 섹션에서 미래 날짜부터 새 제안을 선택합니다.

2. 서비스 시작 날짜 및 서비스 종료 날짜(필요한 경우)를 입력합니다.
4. 제안 생성을 선택하여 구매자에게 제안을 게시합니다.

—또는—

초안으로 저장을 선택하여 제안을 초안으로 저장하고 구매자에게 릴리스하지 않고 나중에 완료할 수 있습니다.

비공개 제안의 필수 필드

AWS Marketplace 비공개 제안을 생성하려면 옵션을 포함하여 다음 목록의 필드를 작성해야 합니다.

제품 및 구매자

ISV - 자체

제품 - 커넥터를 통해 동기화된 제품 목록에서 선택합니다.

구매자 계정 - 자체 판매자 테스트 계정을 입력하여 통합을 검증합니다.

제안 세부 정보

제안 이름 - 사용자 지정 이름을 입력합니다.

제안 설명 - 사용자 지정 제안 설명을 입력합니다.

서비스 기간 또는 계약 기간

새 제안을 선택한 다음 12개월과 같은 서비스 임대를 선택합니다.

제안 차원

제공할 권한 유형을 선택합니다.

선택한 차원의 기존 요금에 제안 요금을 추가하거나 업데이트합니다.

차원 요금이 0 USD로 설정된 제안을 제출하려면 0 USD 요금 활성화를 선택합니다.

최종 사용자 라이선스 계약(EULA)

표준 계약 또는 사용자 지정 EULA를 AWS Marketplace 선택합니다.

사용자 지정 EULA를 선택하는 경우 AWS 판매자 계정을 온보딩할 때 사용자 지정 EULA를 저장하도록 Amazon S3 버킷을 구성해야 합니다. 자세한 내용은 [Amazon Simple Storage Service 사용 설명서의 첫 번째 Amazon S3 버킷 생성을 참조하세요.](#)

갱신

이 제안은 동일한 기본 제품에 대해 기존 고객과 기존 유료 구독을 갱신하기 위한 것입니까?에서 예 또는 아니요를 선택합니다.

만료 정보

제안 만료 날짜를 입력합니다. 구독 유형 제품의 경우 구독 종료일을 입력합니다.

제안 상태 보기 및 새로 고침

1. 비공개 제안 탭을 엽니다.
2. 비공개 제안 목록에서 비공개 제안 이름을 선택합니다.
3. 제안 상태 새로 고침을 선택합니다. 제안 상태는 페이지 하단에 표시됩니다. 사용 가능한 값: 준비 중, 적용 중, 성공 또는 실패.

Note

상태를 SUCCEEDED로 변경하는 데 최대 2시간이 걸릴 수 있습니다.

제안의 만료 날짜 수정

1. 비공개 제안 탭을 엽니다.
2. 비공개 제안 목록에서 비공개 제안 이름을 선택합니다.
3. 만료/유효성 수정을 선택합니다.
4. 새 제안 만료 날짜를 선택합니다.
5. 만료/유효성 수정을 선택하여 선택 사항을 저장합니다.

비공개 제안의 만료 날짜 수정

비공개 제안을 취소한 후에는 신규 고객이 비공개 제안을 구독할 수 없습니다. 기존 구독이 있는 고객은 제안 기간이 만료될 때까지 구독 상태를 유지합니다.

1. 비공개 제안 탭을 엽니다.
2. 비공개 제안 목록에서 비공개 제안 이름을 선택합니다.
3. 제안 취소를 선택한 다음 제안 취소를 다시 선택하여 취소를 확인합니다.

비공개 제안의 URL 복사

1. 비공개 제안 탭을 엽니다.
2. 비공개 제안 목록에서 비공개 제안 이름을 선택합니다.
3. 페이지 하단의 제안 상태 섹션을 찾습니다.
4. URL 복사를 선택합니다.

비공개 제안 복제

비공개 제안을 복제하면 복제된 제안의 데이터가 포함된 새 제안이 생성됩니다. 커넥터의 구매자 목록에 판매자 계정 추가 설정을 활성화하면 커넥터가 구매자 계정 목록에 AWS 판매자 계정 번호를 자동으로 삽입합니다. 이렇게 하면 판매자가 구매자의 관점에서 비공개 제안을 참조하는 데 도움이 됩니다.

1. 비공개 제안 탭을 엽니다.
2. 비공개 제안 목록에서 비공개 제안 이름을 선택합니다.
3. 제안 복제를 선택합니다.
4. 필요에 따라 복제된 제안의 제안 세부 정보 섹션을 편집합니다.
5. 필요한 경우 EULA를 다시 업로드합니다.
6. 제안 생성을 선택합니다.

FPS 유틸리티를 사용하여 결제 일정 채우기

AWS Marketplace 비공개 제안을 생성할 때 FPS 유틸리티를 사용하여 결제 일정을 고정 비용과 동일한 결제 격차로 채웁니다.

FPS를 사용하려면

1. 결제 일정 탭에서 예를 선택하여 고정 비용과 동일한 결제 격차가 있는 결제 일정을 생성합니다.
2. 15, 30, 90 또는 365일의 결제 빈도를 선택합니다.
3. 나머지 옵션을 선택합니다. 첫 번째 결제에 균일하지 않은 나머지 결제를 적용하려면 프론트로드를 선택합니다. 마지막 결제에 나머지를 배치하려면 백엔드를 선택합니다.
4. 일정 옵션에서 주말을 포함하도록 결제 빈도를 구성하려면 달력일을 선택합니다. 주말을 포함하지 않으려면 영업일을 선택합니다.
5. 결제 금액(모든 결제의 합계), 결제 시작 날짜(첫 번째 결제) 및 대략적인 결제 종료 날짜를 입력합니다.

6. 일정 생성을 선택합니다.
7. 필요에 따라 결제 금액과 인보이스 날짜를 검토하고 편집합니다.

AWS Marketplace 계약 관리

다음 주제에서는 AWS 판매자와 채널 파트너가 CRM 커넥터를 사용하여 계약에 액세스하고 계약 세부 정보를 보는 방법을 설명합니다.

주제

-

다른 작업을 수행하기 전에 계약 목록을 새로 고치는 것이 가장 좋습니다.

계약을 새로 고치려면

1. Salesforce 조직에 AWS Marketplace 사용자로 로그인합니다.
2. App Launcher를 선택한 다음 AWS 파트너 CRM 커넥터를 검색하고 선택합니다.
3. 계약 탭을 선택합니다.
4. 계약 새로 고침을 선택합니다.
5. 계약 새로 고침 대화 상자에서 계속을 선택합니다.

시스템은 모든 비공개 제안에 대한 계약을 동기화하고 계약 탭에 표시합니다.

계약 기반 제안 생성

AWS Marketplace 판매자와 채널 파트너는 계약 기반 제안을 생성한 다음 이를 사용하여 기존 계약을 기반으로 새 비공개 제안을 생성할 수 있습니다. 계약 기반 제안에는 특정 제한 사항이 적용됩니다. 자세한 내용은 AWS Marketplace 사용 설명서의 [에서 계약 수정 AWS Marketplace](#)을 참조하세요.

Note

계약 기반 제안을 생성하기 전에 공유 재판매 권한 부여 탭에서 데이터를 새로 고치는 것이 가장 좋습니다.

계약 기반 제안을 생성하려면

1. Salesforce 조직에 AWS Marketplace 사용자로 로그인합니다.
2. App Launcher에서 AWS 파트너 CRM 커넥터를 검색하고 선택합니다.
3. 계약 탭을 선택합니다.
4. 계약 목록에서 계약 이름을 선택합니다.
5. 계약 기반 제안 생성을 선택합니다.
6. 제안 생성 양식에서 필수 필드를 작성합니다.
7. 제안 생성을 선택합니다.

AWS Marketplace 재판매 권한 부여 관리

ISV는 AWS 파트너 CRM 커넥터를 사용하여 Salesforce 내에서 직접 재판매 권한 부여를 생성하여 AWS 채널 파트너가 제품을 재판매할 수 있도록 권한을 부여할 수 있습니다. 커넥터를 사용하면 제품 차원당 고정 요금을 지정할 수 있으므로 AWS 채널 파트너의 도매 가격이 생성됩니다. 그러면 채널 파트너는 구매자를 위한 비공개 제안을 생성할 때 도매 가격을 인상할 수 있습니다. 커넥터를 사용하면 생성 및 수정부터 비활성화 및 복제에 이르기까지 재판매 권한 부여의 전체 수명 주기를 관리할 수 있으므로 Salesforce를 떠나지 않고도 채널 파트너 관계의 모든 측면을 처리할 수 있습니다.

주제

- [재판매 권한 부여 탭 사용](#)
- [AWS Marketplace 재판매 권한 부여 생성](#)
- [재판매 권한 부여에 필요한 필드](#)
- [재판매 권한 부여 비활성화](#)
- [재판매 권한 부여 복제](#)
- [재판매 권한 부여 상태 보기 및 새로 고침](#)

재판매 권한 부여 탭 사용

AWS 파트너 CRM 커넥터의 재판매 권한 부여 탭을 사용하여 재판매 권한 부여를 생성하고 관리합니다.

탭을 시작하려면

1. Salesforce 조직에 AWS Marketplace 사용자로 로그인합니다.
2. 앱 시작 관리자를 선택한 다음 AWS 파트너 CRM 커넥터를 검색하고 선택합니다.
3. 재판매 권한 부여 탭을 선택합니다.

AWS Marketplace 재판매 권한 부여 생성

Note

재판매 권한 부여를 생성할 때 선택한 제품과 생성 프로세스 중에 선택한 항목에 따라 동적 필드가 표시됩니다.

다음 단계에서는 AWS Marketplace 재판매 권한 부여를 생성하는 방법을 설명합니다. 선택한 제품 유형에 따라 유연한 결제 일정과 미래 날짜의 계약을 생성할 수 있습니다. 재판매 권한 부여를 생성하여 채널 파트너에게 게시하거나 권한을 릴리스하지 않고 초안으로 저장할 수 있습니다.

1. 재판매 권한 부여 탭에서 새로 만들기를 선택합니다.
2. 재판매 권한 부여 생성 페이지에서 필수 필드를 작성합니다.
3. (선택 사항) 유연한 결제 일정 생성
 - a. 제품 및 구매자 섹션에서 고정 단위 활성화를 선택하고 구매자가 제품에 대해 할부 결제할 수 있도록 허용합니다.
 - b. 결제 일정 섹션에서 결제를 구성합니다.
4. 재판매 권한 부여 생성을 선택하여 채널 파트너에게 제안을 게시합니다.

—또는—

채널 파트너에게 릴리스하지 않고 나중에 제안을 완료하려면 초안으로 저장을 선택합니다.

재판매 권한 부여에 필요한 필드

다음 필드와 여기에 나열된 옵션을 완료해야 합니다.

제품 및 구매자

제품 - CRM 커넥터를 통해 동기화된 사용 가능한 제품 목록에서 선택합니다.

구매자 계정

제안할 대상 구매자 계정의 심표로 구분된 목록입니다.

재판매 권한 부여 세부 정보

재판매 권한 부여 이름 - 이름을 입력합니다.

설명 - 설명을 입력합니다(AWS 채널 파트너가 볼 수 있음).

리셀러 계정 - 리셀러의 12자리 AWS 계정 번호를 입력합니다.

재판매 권한 부여 이름

명칭을 입력합니다.

설명

설명을 입력합니다(AWS 채널 파트너가 볼 수 있음).

리셀러 계정

리셀러의 12자리 AWS 계정 번호를 입력합니다.

계약 기간(해당하는 경우)

표준

사용자 지정 기간 -이 옵션을 선택하면 사용자 지정 서비스 길이를 입력합니다.

제품 요금(해당하는 경우)

- 선택 사항에는 사용량 모델 또는 계약 모델이 포함됩니다.
- 계약 모델의 경우 구매자 및 제품 섹션에서 FPS를 활성화할 수 있습니다.

법률 용어

- 구매자의 AWS Marketplace 표준 계약 또는 최종 사용자 라이선스 계약의 사용자 지정 EULA를 선택합니다.
- 선택적으로 AWS Marketplace에 대한 리셀러 계약 또는 리셀러 계약에 대한 사용자 지정 계약을 선택합니다.
- 사용자 지정 EULA(구매자) 및 사용자 지정 계약(리셀러)의 경우 사용자 지정 EULA를 저장하도록 판매자 계정의 Amazon Simple Storage Service 버킷을 구성했는지 확인합니다.

제품 차원

선택한 차원에 제안 요금 및 단위를 추가하거나 업데이트합니다.

차원 요금이 0 USD로 설정된 재판매 권한 부여를 생성하려면 제로 달러 요금을 활성화하고 싶습니다를 선택합니다.

재판매 권한 부여 기간

기간 유형을 선택하고 필요에 따라 재판매 승인 만료 날짜에 대한 세부 정보를 제공합니다.

갱신

이 제안은 동일한 기본 제품에 대해 기존 고객과 기존 유료 구독을 갱신하려는 것입니까?에서 예 또는 아니요를 선택하고 필요한 세부 정보를 입력합니다.

재판매 권한 부여 비활성화

1. 재판매 권한 부여 탭에서 새로 만들기를 선택합니다.
2. 재판매 권한 부여 이름에서 비활성화하려는 권한 부여의 이름을 선택합니다.
3. 재판매 권한 부여 비활성화를 선택합니다.
4. 재판매 권한 부여 상태 새로 고침을 선택합니다.

비활성화에 성공하면 권한 부여 상태가 제한됨으로 변경됩니다.

재판매 권한 부여 복제

기존 권한 부여의 세부 정보를 변경해야 하는 경우 재판매 권한 부여를 복제합니다. 예를 들어 파트너에게 다른 EULA를 제공해야 하는 경우 권한 부여를 복제합니다.

재판매 권한 부여를 복제하려면

1. 재판매 권한 부여 탭에서 새로 만들기를 선택합니다.
2. 재판매 권한 부여 목록에서 재판매 권한 부여 이름을 선택합니다.
3. 재판매 권한 부여 복제를 선택합니다.
4. 복제된 권한 부여의 재판매 권한 부여 세부 정보 섹션을 검토하고 편집합니다. 복제된 권한 부여에서 사용자 지정 EULA 또는 사용자 지정 계약(리셀러 계약)을 사용하는 경우 법적 조건을 다시 업로드해야 합니다.
5. 재판매 권한 부여 생성을 선택합니다.

재판매 권한 부여 상태 보기 및 새로 고침

1. 재판매 권한 부여 탭에서 새로 만들기를 선택합니다.
2. 재판매 권한 부여 목록에서 재판매 권한 부여 이름을 선택합니다.
3. 재판매 권한 부여 상태 새로 고침을 선택합니다.
4. 계속을 선택합니다.
5. 재판매 권한 부여 상태가 SUCCEEDED로 변경될 때까지 5단계와 6단계를 반복합니다.

30초 동안 기다린 후 재판매 권한 부여 상태 새로 고침 버튼을 다시 선택합니다. 이렇게 하면 각 새로 고침 요청이 완전히 처리되고 잠재적 레코드 중복을 방지하여 데이터 무결성을 유지할 수 있습니다.

Amazon S3 통합과 함께 이전 CRM 사용

Important

AWS Partner Central은 2024년에 이러한 유형의 통합에 대한 새 요청 수락을 중단했습니다. 이 섹션은 Amazon S3를 사용하는 파트너에게만 적용됩니다. 새 사용자 지정 CRM 통합을 시작하려면 [AWS Partner Central API 참조](#)를 참조하세요.

주제

- [Amazon S3 통합을 사용하는 CRM에서 Partner Central API로 업그레이드](#)
- [Amazon S3 통합을 사용하여 CRM용 커넥터 구성](#)
- [통합 리소스](#)
- [리드 공유](#)
- [기회 공유](#)
- [필드 매핑](#)
- [동기화 일정 생성](#)
- [모범 사례](#)
- [할당량](#)
- [버전 기록](#)
- [FAQ](#)

Amazon S3 통합을 사용하는 CRM에서 Partner Central API로 업그레이드

Note

이 섹션의 주제에서는 AWS Partner Central 통합, AWS Marketplace 통합 또는 둘 다에 대한 사전 조건을 완료했다고 가정합니다. 자세한 내용은 이 가이드 [시작하기](#) 앞부분의 [통합 사전 조건](#) 및 섹션을 참조하세요.

다음 섹션의 단계에서는 Amazon S3 통합을 사용하는 이전 CRM에서 AWS Partner Central API로 업그레이드하는 방법을 설명합니다. 업그레이드하면 통합 사용자의 필요성, 동기화 일정 설정 필요성 등 여러 ACE 요구 사항이 필요하지 않습니다.

주제

- [기능 업그레이드](#)
- [명명된 자격 증명 설정](#)
- [기회 번개 레코드 페이지에 승인 상태 버튼 추가](#)
- [나머지 버튼 추가](#)
- [솔루션 상품 탭 새로 고침](#)

기능 업그레이드

업그레이드는 다음과 같은 기능을 제공합니다.

- Salesforce에서 더 이상 ACE 통합 사용자 권한 세트가 필요하지 않습니다.
- Salesforce에서 더 이상 ACE 기회에 대한 일정을 생성할 필요가 없습니다.
- Partner Central API는 Opportunity Lightning Record 페이지에서 다음 작업을 활성화하는 버튼 세트도 제공합니다.
 - 승인 상태 - AWS 참조된 기회를 수락하거나 거부합니다.

Note

이 버튼은 파트너 수락 상태 목록을 대체합니다. 버튼을 사용하여 AWS시작된 기회를 수락해야 합니다.

- 공유 대상 AWS - 기회를 생성하고 업데이트합니다.
- 연결 또는 연결 해제 - 기회 수명 주기 동안 파트너 솔루션, AWS 제품 및 AWS Marketplace 제안과 기회를 연결하거나 연결 해제합니다.
- 할당 - Partner Central 계정의 다른 사용자에게 기회를 재할당합니다.

명명된 자격 증명을 설정한 후 버튼을 추가합니다. 다음 주제에서는 이러한 작업을 완료하는 방법을 설명합니다.

명명된 자격 증명 설정

Partner Central API로 업그레이드하려면 먼저 명명된 자격 증명을 설정합니다. CRM 커넥터는 Salesforce 조직 자격 증명을 사용하여 Partner Central에 인증합니다.

자격 증명을 설정하려면

1. Salesforce에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. 명명된 자격 증명에서 이전에 새로 만들기를 선택합니다.
3. 명명된 새 자격 증명 양식에 다음 표의 값을 입력합니다.

Field	값
Label	AWS 파트너 센트럴 API
URL	https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
자격 증명 유형	명명된 보안 주체
인증 프로토콜	AWS 서명 버전 4
AWS 액세스 키 ID	Cloud-Ops는 사전 조건 단계에서 ID를 제공합니다.
AWS 보안 액세스 키	Cloud-Ops는 사전 조건 단계에서 액세스 키를 제공합니다.
AWS 리전	us-east-1
AWS 서비스	partnercentral-판매
권한 부여 헤더 생성	checked
HTTP 헤더에서 병합 필드 허용	checked
HTTP 본문에서 병합 필드 허용	선택되지 않음

4. 저장을 선택합니다.

5. AWS안내 설정 페이지로 돌아갑니다. 인증 세부 정보 섹션에서 검토를 선택하고 자격 증명을 확인합니다.

기회 번개 레코드 페이지에 승인 상태 버튼 추가

다음 단계에서는 Opporuntiy Lightning Record 페이지에 승인 상태 버튼을 추가하는 방법을 설명합니다. 버튼을 사용하면 승인 프로세스를 거치는 동안 기회의 상태를 볼 수 있습니다.

버튼을 추가하려면

1. Salesforce 조직에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. 기회 번개 레코드 페이지로 이동합니다.
3. 강조 표시된 패널을 선택하여 속성 창을 엽니다.
4. 지금 업그레이드를 선택합니다.
5. 기존 작업 마이그레이션을 선택한 다음 작업을 업그레이드할 페이지 레이아웃을 선택합니다.

—또는—

처음부터 시작하여 작업을 수동으로 추가합니다.

6. 작업 목록에서 승인 상태를 선택합니다.
7. 저장을 선택합니다.

Note

- 4단계와 5단계를 한 번만 완료하면 됩니다.
- 승인 상태 버튼은 AWS추천 기회에 대한 기회 번개 레코드 페이지에만 표시됩니다.

나머지 버튼 추가

다음 단계에 나열된 버튼 중 일부 또는 전부를 추가할 수 있습니다.

버튼을 추가하려면

1. Salesforce 조직에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. 기회 번개 레코드 페이지로 이동합니다.

3. 강조 표시된 패널을 선택하여 속성 창을 엽니다.
4. 작업에서 할당을 선택한 다음 다음 항목 중 일부 또는 전부를 선택합니다.
 - 와 공유 AWS
 - 연결 또는 연결 해제
 - 할당

각 버튼의 기능에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [기능 업그레이드](#) 앞부분의 단원을 참조하십시오.

5. 저장을 선택합니다.

솔루션 상품 탭 새로 고침

다음 단계에서는 솔루션 상품 탭에서 데이터를 새로 고치는 방법을 설명합니다.

1. Salesforce 조직에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. 솔루션 상품 탭으로 이동합니다.
3. 솔루션 새로 고침을 선택합니다.

Amazon S3 통합을 사용하여 CRM용 커넥터 구성

Important

2024년부터 AWS Partner Central은 새 사용자가 이 통합 유형을 사용할 수 없도록 했습니다.

Note

이 섹션의 주제에서는 AWS Partner Central 통합, AWS Marketplace 통합 또는 둘 다에 대한 사전 조건을 완료했다고 가정합니다. 자세한 내용은 이 가이드 [시작하기](#) 앞부분의 [통합 사전 조건](#) 및 섹션을 참조하세요.

Amazon S3 통합이 적용된 더 이상 사용되지 않는 CRM은 Amazon S3 버킷을 사용하여 리드와 기회를 이전합니다. 기회를 생성하고 관리하려면 이전 섹션에 표시된 대로 Partner Central API 통합을 사용하는 것이 좋습니다. 그러나 커넥터를 사용하여 Salesforce에서 리드를 관리하려는 경우가 구성을 사용할 수 있습니다.

주제

- [연결 인증 세부 정보 입력](#)
- [시스템 구성 설정 입력](#)
- [연결 테스트](#)
- [기회 및 리드 전송 및 수신](#)
- [프로덕션 체크리스트](#)
- [AWS Partner CRM 커넥터를 새 데이터 모델로 업그레이드](#)
- [사용자 지정 ACE 기회 및 ACE 리드 객체를 사용한 샌드박스 테스트](#)
- [AWS Marketplace 비공개 제안을 ACE 기회에 연결](#)

연결 인증 세부 정보 입력

파트너는 Amazon S3 엔드포인트에 연결하는 데 필요한 세부 정보를 입력하여 통합 프로세스를 시작합니다. 나열된 순서대로 각 단계 세트를 따르고 다음 단계로 진행하기 전에 각 세트를 완료합니다.

다음 작업은 AWS 안내 설정 탭에서 수행됩니다. 탭 사용에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [가이드 설정 사용](#) 앞부분의 섹션을 참조하세요.

인증 세부 정보를 입력하려면

1. Salesforce에서 AWS 안내 설정 탭을 엽니다. 이 탭을 여는 방법에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [가이드 설정 사용](#) 앞부분의 섹션을 참조하세요.
2. 1단계: AWS 연결 인증 세부 정보를 확장하고 시작을 선택합니다.
3. 명명된 자격 증명 페이지에서 이전에 새로 만들기를 선택합니다.
4. 새로 명명된 자격 증명 양식에 다음 표의 값을 입력합니다.

필드	값
Label	APN API 연결
URL	https://s3.us-west-2.amazonaws.com
자격 증명 유형	명명된 보안 주체
인증 프로토콜	AWS 서명 버전 4

필드	값
AWS 액세스 키 ID	Cloud-Ops는 사전 조건 단계에서 ID를 제공합니다.
AWS 보안 액세스 키	Cloud-Ops는 사전 조건 단계에서 액세스 키를 제공합니다.
AWS 리전	us-west-2
AWS 서비스	s3
권한 부여 헤더 생성	checked
HTTP 헤더에서 병합 필드 허용	선택되지 않음
HTTP 본문에서 병합 필드 허용	선택되지 않음

1. 저장을 선택합니다.
2. AWS안내 설정 페이지로 돌아갑니다. 인증 세부 정보 섹션에서 검토를 선택하고 자격 증명을 확인합니다.
3. AWS가이드 설정 페이지를 열어 두고 다음 단계로 이동합니다.

시스템 구성 설정 입력

다음 단계에서는 통합에 대한 올바른 시스템 구성 설정을 입력하는 방법을 설명합니다.

1. 2단계: 시스템 구성 설정을 확장하고 시작을 선택합니다.
2. AWS 파트너 CRM 커넥터 설정을 찾아 관리를 선택합니다.
3. 새로 만들기를 선택한 다음 다음 표에서 필요한 값을 입력합니다.

사용자 지정 설정 필드	용도
이름	필드는 사용되지 않지만 필수이므로 원하는 값으로 설정할 수 있습니다.

사용자 지정 설정 필드	용도
Bucket name	파트너를 위해 프로비저닝된 버킷 이름입니다. 베타 및 프로덕션 환경에서는 다릅니다.
기본 계정	Salesforce에서 표준 기회를 대상 객체로 사용할 때 사용되는 기본 계정의 18자리 레코드 ID입니다. AccountID는 표준 기회에 필요하므로 기본 계정 필드를 사용하면의 새 인바운드 기회가 기본 계정에 연결 AWS 되도록 할 수 있습니다. 이는 통합 사용자가 공유 설정에서 액세스할 수 있는 Salesforce 조직의 모든 계정 레코드일 수 있습니다.
아웃바운드 배치 크기	Salesforce 조직에서 단일 페이로드로 전송된 레코드 수입니다 AWS. 이는 기회와 리드 모두에 공통됩니다. 1~50 사이의 값을 사용하는 것이 좋습니다. 예를 들어 배치 크기를 50으로 설정하면 조직에서 전송된 각 기회 페이로드에는 50개의 기회 레코드가 AWS 포함됩니다.
재시도 횟수	실패 시이 값은 트랜잭션이 재시도되는 횟수를 나타냅니다.
마감 일수 재시도	레코드가 계속 실패하는 경우이 값은 재시도가 더 이상 시도되지 않는 일수입니다.
파트너 ID	활성화의 일부로 공유되는 고유한 파트너 식별자입니다.
동기화 로그 보존	동기화 로그를 유지할 일수입니다.
버전	새 데이터 모델의 경우 버전 2를 선택합니다. 이전 데이터 모델의 경우 버전 1을 선택합니다.

사용자 지정 설정 필드	용도
기본 계정에서 새 계정 생성	커넥터가 파트너가 제공한 기본 계정을 기반으로 새 계정을 생성할 수 있습니다. 이 옵션을 선택하면 통합 프로세스 중에 동적 계정 생성을 활성화하여 대상 시스템에 정확한 계정이 존재하지 않더라도 새 기회 또는 참여를 적절한 계정 레코드와 연결할 수 있습니다.

- 저장을 선택합니다.
- AWS안내 설정 페이지로 돌아갑니다. 인증 세부 정보 섹션에서 검토를 선택하고 자격 증명을 확인합니다.

연결 테스트

연결을 테스트하기 전에 이전 섹션의 단계를 완료해야 합니다.

연결을 테스트하려면

- 3단계: APN API에 대한 구성 테스트를 확장합니다.
- 테스트를 선택합니다.

연결이 성공하면 확인 메시지가 표시됩니다.

기회 및 리드 전송 및 수신

기회와 리드를 Partner Central과 동기화하여 보내고 받습니다. 기회 또는 리드를 동기화하려면 Partner Central과 동기화 필드를 True로 설정해야 합니다. 통합을 위한 추가 키 필드에는 마지막 APN 동기화 날짜와 APN과 동기화할 수 있는 자격 필드가 포함됩니다.

이러한 필드는 표준 기회 및 리드에 포함됩니다. 그러나 모든 사용자 지정 소스 객체에 대해 해당 객체를 생성하고 매핑해야 합니다.

- Partner Central과 동기화 - 표준 기회 및 리드를 위해 앱에 포함됩니다. 가 사용자 지정 객체에 매핑하기로 AWS Partner 선택한 경우 각각 기회 및 리드 매핑에서 사용자 지정 부울 필드를 생성하고 매핑해야 합니다.

- APN과의 마지막 동기화 날짜 - 레코드가 APN으로 성공적으로 전송되거나 APN에서 수신된 마지막 시간을 나타냅니다. 레코드가 APN으로 성공적으로 전송되거나 APN에서 업데이트가 수신되면 이 필드가 자동으로 설정됩니다.
- APN과 동기화 가능 - 레코드가 다음 예약된 작업에서 APN으로 전송되도록 대상 지정되었는지 여부를 결정하는 공식 필드입니다. 아웃바운드 일정이 마지막으로 실행된 이후 레코드가 수정되었는지 여부와 AWS Partner의 조직에 지정된 통합 사용자가 아닌 사용자가 레코드를 업데이트했는지 여부를 기준으로 계산됩니다.

프로덕션 체크리스트

다음 단계에 따라 AWS Partner CRM 커넥터의 프로덕션 설치를 완료합니다.

1. CRM 통합에 대한 [온보딩 프로세스](#)를 완료했는지 확인합니다. 이 프로세스의 [6단계](#)에서는 프로덕션 환경을 설정하고 데이터 마이그레이션을 수행하여 통합을 통해 기회와 리드를 관리할 수 있습니다.
2. CRM 커넥터를 설치하고 구성합니다. 자세한 정보는 [커넥터 설치](#) 섹션을 참조하세요.
3. 다음 매핑 옵션 중 하나를 선택하여 기회를 매핑하고 객체를 리드합니다. 참조는 GitHub의 [필수 필드](#) 목록을 참조하세요.
 - AWS Partner CRM 커넥터와 함께 제공된 AWS ACE 기회 사용자 지정 객체를 사용하여 기회를 기록하고 공유합니다 AWS. 이 옵션을 사용하면 AWS 필드를 Salesforce 필드에 자동으로 매핑할 수 있습니다.
 - 표준 Salesforce 객체를 사용하고 필수 AWS 필드를 매핑합니다.
 - ACE 사용자 지정 기회 객체를 사용합니다. 먼저 워크플로를 생성하여 ACE 기회 객체의 중간 테이블을 채운 다음 Salesforce 필드에 매핑합니다 AWS.
4. 매핑 옵션에 대한 추가 세부 정보 및 지침은 [섹션](#)을 참조하세요 [ACE 객체 매핑](#).
5. (선택 사항) 네트워크와 Salesforce 간의 AWS Partner 인바운드 및 아웃바운드 동기화 일정을 설정합니다. 자세한 내용은 [동기화 일정 생성](#) 섹션을 참조하세요.
6. 파트너 생성 프로덕션 기회를 검증하려면 Partner Central 계정에서 파트너 중앙 운영(PCO)에 [지원 사례](#)를 제기하세요. 이 프로세스에서는 더미 기회를 생성하고, 동기화하고 AWS, 지원 에이전트에게 AWS 기회를 AWS 받았는지 확인하도록 요청합니다. 테스트가 끝나면 AWS 지원 에이전트에게 기회 요청을 거부하도록 요청하여 사용자 측에서 삭제할 수 있습니다.
7. (선택 사항) 데이터 채우기를 수행합니다. 이 프로세스를 통해 향후 업데이트 중에 AWS 오리지널 기회 추천과 파트너 오리지널 기회 추천을 모두 식별할 수 있습니다. 자세한 내용은 CRM 온보딩 프로세스의 [6단계: 프로덕션 승인](#)을 참조하세요.

8. 프로덕션 통합을 활성화하여 Amazon S3 버킷을 통해 파일을 교환할 수 있도록 합니다. 자세한 내용은 [7단계: 시작](#)을 참조하세요.

AWS Partner CRM 커넥터를 새 데이터 모델로 업그레이드

Important

프로덕션 환경을 업그레이드하기 전에 샌드박스 Salesforce 조직에서 새 데이터 모델 업그레이드를 테스트하고 승인합니다. 새 데이터 모델과 이전 모델과 새 모델 간의 변경 사항은 GitHub에서 다음 [aws-samples/partner-crm-integration-samples](#)를 참조하세요.

- Opportunity-FieldsAndStandardValues-DiffWithPrevVersion-V14.3.xlsx
- Opportunity-Fields.xlsx
- Opportunity_-_StandardValues.xlsx

사전 조건

- ACE CRM 통합의 새 데이터 모델 지침에 필드 정의를 사용하고 필요한 열린 기회를 마이그레이션하여 새 데이터 모델로 이끕니다.
- 사용자 지정 또는 표준 객체(매핑에 사용되는 객체)에서 열을 추가하거나 제거합니다.
- AWS Partner CRM 커넥터 버전 2.0 이상을 사용하고 있는지 확인합니다.

새 데이터 모델로 업그레이드하려면

1. Salesforce 조직에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. 활성 일정을 비활성화합니다.
3. 설정, 사용자 지정 설정, AWS Partner CRM 커넥터 설정을 선택한 다음 버전을 2.0 이상으로 업데이트합니다.

Note

버전 2.0부터 버전 필드는 필수입니다. 이 필드는 파트너가 CRM 통합과 상호 작용하는 데 사용하는 페이로드 버전을 지정합니다. 파트너가 버전 2.0으로 전환하면 사양을 완전히 채택해야 합니다. 이전 버전으로 되돌리는 것은 허용되지 않습니다.

4. ACE 매핑 탭을 선택합니다.

5. 모든 필수 필드 매핑 및 세부 정보를 생성, 검토 및 업데이트합니다. 샌드박스 테스트의 경우 사용자 지정 ACE 기회 및 ACE 리드 객체를 사용하여 새 데이터 모델 기능을 테스트합니다. 자세한 정보는 [사용자 지정 ACE 기회 및 ACE 리드 객체를 사용한 샌드박스 테스트](#) 섹션을 참조하세요.
6. 기회 및 리드에 대한 일정을 활성화합니다.
7. ACE 동기화 로그에서 동기화 오류를 검토하고 수정합니다.
8. 동기화된 기회와 리드를 검토하여 데이터 변환이 정확한지 확인합니다. 또는 ACE의 기회와 리드를 검토하여 새 데이터 모델 변경 사항이 정확하게 캡처되는지 확인합니다.
9. 제품 배포 프로세스에 따라 변경 사항을 프로덕션 Salesforce 환경으로 마이그레이션합니다.

Note

도움이 필요한 경우 단원을 참조하십시오 [도움말 가져오기](#).

사용자 지정 ACE 기회 및 ACE 리드 객체를 사용한 샌드박스 테스트

Note

기존 CRM 커넥터 사용자인 경우 섹션을 참조하세요 [AWS Partner CRM 커넥터를 새 데이터 모델로 업그레이드](#).

1. Salesforce 조직에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. 설정, 사용자 지정 설정, AWS Partner CRM 커넥터 설정을 선택하고 버전을 2로 업데이트합니다.
3. ACE 매핑 탭을 선택합니다.
4. 기회의 경우 ACE 기회 사용자 지정 객체에 매핑합니다.
5. ACE 객체 자동 매핑을 선택합니다.

Note

샌드박스 테스트를 위해 커넥터에서 사용자 지정 ACE 기회 및 ACE 리드 객체를 사용하려는 CRM 커넥터의 새 버전으로 업그레이드하려면 Auto Map ACE Field Mapping Details 객체 기능을 사용하기 전에 데이터베이스에서 Field Mappings 및 객체에서 사용 가능한 레코드를 수동으로 삭제하는 것이 좋습니다. 이 작업은 한 번만 수행하면 됩니다.

6. 선택 목록 및 다중 선택 목록에 대한 필드 매핑 및 필드 매핑 값을 검토합니다.
7. 기회 및 리드에 대한 일정을 활성화합니다.
8. ACE 동기화 로그에서 동기화 오류를 검토하고 필요한 수정을 수행합니다.
9. 동기화된 기회와 리드를 검토하여 데이터 변환이 정확한지 확인합니다. 또는 ACE의 기회와 리드를 검토하여 새 데이터 모델 변경 사항이 정확하게 캡처되었는지 확인합니다.

ACE 기회에 대한 동기화 로그 세부 정보 레코드 보기

ACE 기회 레코드의 관련 탭에서 AWS전달된 ACE 기회에 대한 동기화 로그 세부 정보를 볼 수 있습니다.

Note

이 단계는 AWS전송된 ACE 기회 객체에만 적용됩니다. Salesforce 조직의 표준 또는 사용자 지정 객체에 매핑하는 경우 ACE 동기화 로그 탭에서 동기화 로그 세부 정보를 볼 수 있습니다.

1. Salesforce 조직에 로그인합니다.
2. App Launcher에서 AWS Partner CRM 커넥터를 선택합니다.
3. ACE 기회 탭을 선택합니다.
4. ACE 기회 레코드를 선택합니다.
5. 관련 탭을 선택하면 동기화 로그 이름, 상태, 오류 메시지, 생성 날짜 등의 세부 정보를 볼 수 있습니다.

AWS Marketplace 비공개 제안을 ACE 기회에 연결

AWS 제공된 ACE 기회 레코드 페이지에서 비공개 제안을 직접 연결할 수 있습니다.

1. Salesforce 조직에 로그인합니다.
2. App Launcher에서 AWS Partner CRM 커넥터를 선택합니다.
3. ACE 기회 탭을 선택합니다.
4. ACE 기회 레코드를 선택합니다.
5. 비공개 제안 연결을 선택합니다.
6. 제안 ID 조회에서 비공개 제안을 선택합니다.
7. 저장을 선택합니다.

통합 리소스

AWS 는 사용자 지정 통합을 생성하는 데 도움이 되는 다음 리소스를 제공합니다.

주제

- [필드 정의](#)
- [표준 값](#)
- [샘플 인바운드 파일](#)
- [샘플 아웃바운드 파일](#)
- [처리된 결과 샘플](#)
- [샘플 테스트 사례](#)
- [샘플 코드 조각](#)

필드 정의

다음 섹션의 링크에는 데이터 유형, 사용량, 적용되는 제약 조건 또는 형식 지정 규칙을 설명하는 모든 필드가 나열됩니다. 파트너 및가 데이터를 AWS 교환할 때 올바른 형식이 지정되고 이해되도록 하는 참조 역할을 합니다.

다음 링크를 클릭하면 GitHub로 이동합니다.

- [Opportunity](#)
- [리드](#)

표준 값

이 목록에는 다양한 필드의 표준 값과 열거형이 요약되어 있습니다. 이를 통해 교환되는 데이터의 일관성을 유지하고 양 당사자가 사용된 값을 공통으로 이해할 수 있습니다.

다음 링크를 클릭하면 GitHub로 이동합니다.

- [Opportunity](#)
- [리드](#)

샘플 인바운드 파일

다음 샘플 파일은 파트너가 보낸 파일의 JSON 페이로드 구조를 보여줍니다 AWS.

다음 링크를 클릭하면 GitHub로 이동합니다.

- [Opportunity](#)
- [리드](#)

샘플 아웃바운드 파일

다음 샘플 파일은에서 파트너로 전송된 파일의 JSON AWS 페이로드 구조를 보여줍니다.

다음 링크를 클릭하면 GitHub로 이동합니다.

- [Opportunity](#)
- [리드](#)

처리된 결과 샘플

다음 파일은가 파트너가 보낸 페이로드를 AWS 처리한 후의 일반적인 결과를 보여줍니다.

다음 링크를 클릭하면 GitHub로 이동합니다.

- [Opportunity](#)
- [리드](#)

샘플 테스트 사례

다음 링크를 클릭하면 GitHub로 이동합니다.

- [Opportunity](#)
- [리드](#)

샘플 코드 조각

다음 링크를 클릭하면 GitHub로 이동합니다.

- [ace_read_s3.py](#)
- [Apex_Sample_REST_API_Code.cls](#)
- [S3_Authentication.cls](#)
- [Sample_AceOutboundBatch.cls](#)

- [SFDC apex s3 sample.txt](#)
- [Apex_get_files_from_s3_ace_partner_test.cls](#)
- [s3_ace_partner_test.cls](#)

리드 공유

AWS 가 리드를 공유하는 방법

1. 증분 내보내기: Amazon Web Services(AWS)는 AWS에서 참조하는 새 리드(및 업데이트)를 시간별로 내보냅니다.
2. 파일 생성: AWS 특정 형식을 준수하는 리드 파일을 생성합니다. 자세한 파일 사양은 섹션을 참조하세요 [the section called “필드 정의”](#).
3. 파일 업로드: 리드 파일이 lead-outbound 폴더에 업로드됩니다.

에서 리드 사용 AWS

리드를 효과적으로 사용하려면 다음 기능과 사용자 지정 통합을 AWS 구축합니다.

1. 파일 검색:
 - 선택한 간격으로 예약된 작업을 사용하여 lead-outbound 폴더를 정기적으로 스캔합니다.
 - 처리할 리드 파일을 검색합니다.
2. 데이터 변환 및 매핑:
 - 각 파일의 내용을 읽은 후 데이터를 변환하고 고객 관계 관리(CRM) 시스템의 리드 레코드에 매핑합니다.
 - 필드 매핑에 대한 지침은 섹션을 참조하세요 [the section called “필드 매핑”](#).
3. 리드 식별:
 - partnerCrmLeadId 또는 를 사용하여 각 리드를 고유하게 식별합니다
apnCrmUniqueIdentifier.
 - partnerCrmLeadId가 비어 있고 apnCrmUniqueIdentifier가 있는 경우 리드는 AWS Partner Network (APN) Customer Engagement(ACE)의 새로운 추천입니다.
 - 두 식별자가 모두 있는 경우 레코드는 ACE의 업데이트로 처리됩니다.
4. 리드 수집:
 - CRM 시스템에서 새 리드를 수집하거나 기존 리드를 업데이트합니다.
5. 파일 관리:
 - 각 리드와 전체 파일 데이터를 성공적으로 처리한 후 아웃바운드 폴더에서 파일을 삭제합니다.
 - 각 파일은 lead-outbound-archive 폴더에 자동으로 보관됩니다.

통합 및 코드 참조:

- Amazon Simple Storage Service(Amazon S3) 버킷에 업로드된 파일을 읽으려면를 사용하거나 CRM 시스템에서 직접 AWS Lambda 읽을 수 있습니다.
- Lambda 및 Salesforce REST API에 대한 아래 샘플 코드를 사용하여 CRM 레코드를 검증하고 업데이트합니다.
 - 파일 검증을 위한 Lambda: [ace_read_s3.py](#).
 - Salesforce REST API: [Apex_Sample_REST_API_Code.cls](#).
- Salesforce 이외의 CRM 시스템을 사용하는 경우 데이터를 업데이트하려면 시스템별 코드를 제공해야 합니다.

와 리드에 대한 업데이트 공유 AWS

1. 리드 식별: 공유할 업데이트가 있는 리드를 찾습니다 AWS.
2. 데이터 변환:에 설명된 대로 데이터를 AWS 형식으로 변환합니다 [the section called “필드 정의”](#).
3. 파일 생성:
 - JSON 형식으로 리드 파일을 생성합니다.
 - 각 파일에 타임스탬프를 추가하여 모든 파일 이름이 고유한지 확인하고 형식을 따릅니다 {name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json.
4. 인증 및 업로드:
 - ACE Amazon S3 버킷에 인증합니다.
 - 파일을 lead-inbound 폴더에 업로드합니다. 와 공유된 모든 파일은 lead-inbound-archive 폴더에 자동으로 보관 AWS 됩니다.
 - S3에 파일을 업로드할 때 버킷 소유자에게 전체 액세스 권한을 제공해야 합니다.

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

["Results Sample file.json"](#)에서이 명령을 실행한 샘플 결과를 참조하십시오.

5. 파일 처리:
 - 수신 시는 파일을 AWS 자동으로 처리합니다.
 - 처리 결과는 Amazon S3 버킷의 lead-inbound-processed-results 폴더에 업로드됩니다. 여기에는 성공 및 오류 상태와 각 리드에 대한 오류 메시지가 포함됩니다.
 - 이러한 처리된 결과도 lead-inbound-processed-results-archive 폴더에 보관됩니다.
 - 자세한 내용은 단원을 참조하십시오 [the section called “기술 FAQ - 리드 및 기회”](#).
6. 응답 처리:

- 이러한 응답을 사용하고, 잘못된 레코드를 검토하고, 오류를 수정하고, 데이터를 ACE로 재전송하는 로직을 개발해야 합니다.
- FAQ 및 문제 해결 섹션에서 샘플 오류를 찾을 수 있습니다.
- CRM에서 Amazon S3에 파일을 업로드하려면:
 - AWS 서명 버전을 참조합니다.
 - HTTPS 요청을 사용하여 파일을 업로드합니다.
- 참조용으로 다음 파일을 사용하여 Amazon S3 버킷에 파일을 업로드합니다.
 - S3 버킷 인증: [S3_Authentication.cls](#)
 - S3 버킷에 파일을 업로드하는 경우: [Sample_AceOutboundBatch.cls](#)
- 참고: 파일은 크기가 1MB를 초과해서는 안 되며 중복 파일은 처리되지 않습니다.

기회 공유

가 기회를 AWS 공유하는 방법

1. 증분 내보내기: Amazon Web Services(AWS)는 AWS에서 참조하는 새로운 기회(및 업데이트)를 시간별로 내보냅니다.
2. 파일 생성: AWS 는 특정 형식을 준수하는 기회 파일을 생성합니다. 자세한 파일 사양은 [기회 필드 정의를](#) 참조하세요.
3. 파일 업로드: 기회 파일이 opportunity-outbound 폴더에 업로드됩니다.

에서 기회 사용 AWS

기회를 효과적으로 소비하려면 이러한 기능과의 사용자 지정 통합을 구축 AWS해야 합니다.

1. 파일 검색:
 - 선택한 간격으로 예약된 작업을 사용하여 opportunity-outbound 폴더를 정기적으로 스캔합니다.
 - 처리할 기회 파일을 검색합니다.
2. 데이터 변환 및 매핑:
 - 각 파일의 내용을 읽은 후 데이터를 변환하고 고객 관계 관리(CRM) 시스템의 기회 레코드에 매핑합니다.
 - 필드 매핑에 대한 지침은 섹션을 참조하세요 [the section called “필드 매핑”](#).
3. 기회 식별:
 - partnerCrmOpportunityId 또는 중 하나를 사용하여 각 기회를 고유하게 식별합니다 `apnCrmUniqueIdentifier`.

- partnerCrmOpportunityId가 비어 있고 apnCrmUniqueIdentifier가 있는 경우 기회는 AWS Partner Network (APN) Customer Engagement(ACE)의 새로운 추천입니다.
 - 두 식별자가 모두 있는 경우 레코드는 ACE의 업데이트로 처리됩니다.
4. 기회 수집: CRM 시스템에서 새로운 기회를 수집하거나 기존 기회를 업데이트합니다.
5. 파일 관리:
- 각 기회와 전체 파일 데이터를 성공적으로 처리한 후 아웃바운드 폴더에서 파일을 삭제합니다.
 - 각 파일은 opportunity-outbound-archive 폴더에 자동으로 보관됩니다.

통합 및 코드 참조:

- Amazon Simple Storage Service(Amazon S3) 버킷에 업로드된 파일을 읽으려면를 사용하거나 CRM 시스템에서 직접 AWS Lambda 읽을 수 있습니다.
- Lambda 및 Salesforce REST API에 대한 아래 샘플 코드를 사용하여 CRM 레코드를 검증하고 업데이트합니다.
 - 파일 검증을 위한 Lambda: [ace_read_s3.py](#).
 - Salesforce REST API: [Apex_Sample_REST_API_Code.cls](#).
- Salesforce 이외의 CRM 시스템을 사용하는 경우 데이터를 업데이트하려면 시스템별 코드를 제공해야 합니다.

와 기회에 대한 업데이트 공유 AWS

1. 기회 식별:와 공유할 업데이트가 있는 기회를 찾습니다 AWS.
2. 데이터 변환:에 설명된 대로 데이터를 AWS 형식으로 변환합니다 [the section called “필드 정의”](#).
3. 파일 생성:
 - 기회 파일을 JSON 형식으로 생성합니다.
 - 각 파일에 타임스탬프를 추가하여 모든 파일 이름이 고유한지 확인하고 형식을 따릅니다{name}_MMDDYYYY24HHMMSS.json.
4. 인증 및 업로드:
 - ACE Amazon S3 버킷에 인증합니다.
 - 파일을 opportunity-inbound 폴더에 업로드합니다. 와 공유된 모든 파일은 opportunity-inbound-archive 폴더에 자동으로 보관 AWS 됩니다.
 - S3에 파일을 업로드할 때 버킷 소유자에게 전체 액세스 권한을 제공해야 합니다.

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

[기회 결과 성공 Sample.json에서이 명령을 실행한 샘플 결과를 참조하세요.](#)

5. 파일 처리:

- 수신 시는 파일을 AWS 자동으로 처리합니다.
- 처리 결과는 Amazon S3 버킷의 lead-inbound-processed-results 폴더에 업로드됩니다. 여기에는 성공 및 오류 상태와 각 기회에 대한 오류 메시지가 포함됩니다.
- 이러한 처리된 결과도 opportunity-inbound-processed-results-archive 폴더에 보관됩니다.
- 자세한 내용은 단원을 참조하십시오 [the section called “기술 FAQ - 리드 및 기회”](#).

6. 응답 처리:

- 이러한 응답을 사용하고, 잘못된 레코드를 검토하고, 오류를 수정하고, 데이터를 ACE로 재전송하는 로직을 개발해야 합니다.
- FAQ 및 문제 해결 섹션에서 샘플 오류를 찾을 수 있습니다.
- CRM에서 Amazon S3에 파일을 업로드하려면:
 - AWS 서명 버전을 참조합니다.
 - HTTPS 요청을 사용하여 파일을 업로드합니다.
- 참조용으로 다음 파일을 사용하여 Amazon S3 버킷에 파일을 업로드합니다.
 - S3 버킷 인증: [S3_Authentication.cls](#)
 - S3 버킷에 파일을 업로드하는 경우: [Sample_AceOutboundBatch.cls](#)
- 참고: 파일은 크기가 1MB를 초과해서는 안 되며 중복 파일은 처리되지 않습니다.

필드 매핑

필드 매핑은 파트너가 고객 관계 관리(CRM) 시스템의 필드를 Amazon Web Services()에서 정의한 필드와 일치시키는 통합 프로세스의 필수 단계입니다. AWS. 이렇게 하면 양 당사자가 데이터를 정확하게 교환하고 이해할 수 있습니다. 다음은 이 프로세스에 도움이 되는 지침입니다.

필수 필드 매핑

- 각 필수 필드를 CRM 시스템의 해당 필드에 매핑합니다. 모든 필수 필드가 매핑되었는지 확인할 때 성공적인 데이터 교환에 필수적입니다. 자세한 정보는 [the section called “필드 정의”](#) 섹션을 참조하세요.
 - [Opportunity](#)
 - [리드](#)

선택적 필드 처리

- 통합 프로세스에서 선택적 필드의 역할을 이해합니다. 비즈니스 요구 사항에 따라 이러한 필드를 매핑할지 여부를 결정하고 매핑되지 않은 상태로 두면 발생할 수 있는 영향을 인식합니다.

값 매핑

- 에 지정된 대로 CRM의 각 필드 값을 필수 AWS Partner Network (APN) 고객 참여(ACE) 목록 값과 정렬합니다 [the section called “필드 정의”](#). 이는 데이터 일관성과 무결성을 유지하는 데 중요합니다.

데이터 유형 및 형식 검증

- CRM 시스템 필드의 데이터 형식과 형식이 AWS 필드 정의에 지정된 형식과 일치하는지 확인합니다. 데이터 손상을 방지하고 원활한 통합을 위해서는 데이터 유형 및 형식의 일관성을 유지하는 것이 필수적입니다.

필드 길이 및 제한 사항

- 필드 길이 제한 및 기타 제한 사항에 유의하십시오. CRM 시스템의 데이터가 잘리거나 오류를 일으키지 AWS 애플리케이션의 해당 필드에 맞는지 확인합니다.

데이터 유형 및 형식 검증

- CRM 시스템의 필드 데이터 형식에 지정된 형식과 일치하는지 확인합니다 [the section called “필드 정의”](#). 데이터 손상을 방지하고 데이터 유형 및 형식의 일관성과 원활한 통합을 보장하는 것이 중요합니다.

정기 검토 및 업데이트

- CRM 시스템 또는 AWS 요구 사항의 변경 사항을 수용할 수 있도록 필드 매핑을 정기적으로 검토하고 업데이트합니다. 이 선제적 접근 방식은 지속적인 데이터 교환 정확도와 효율성을 보장합니다.

필드 매핑 설명서

- 포괄적인 필드 매핑 설명서를 유지 관리합니다. 이 방법은 문제 해결, 향후 업데이트 및 시스템 간 데이터 전송 방식의 명확성을 보장하는 데 도움이 됩니다.

테스트 및 검증

- 철저한 필드 매핑 테스트를 수행하여 데이터가 정확하게 전송되고 변환되고 있는지 확인합니다. 데이터 무결성을 보장하기 위해 불일치 또는 문제를 즉시 해결합니다.

원치 않는 덮어쓰기 처리

- AWS 데이터가 특정 CRM 필드를 덮어쓰지 않도록 하려면 다음을 고려하세요.
 - 보호하려는 데이터에 대한 사용자 지정 CRM 필드를 생성합니다.
 - 영업 담당자가 사용자 지정 필드를 검토하도록 합니다.
 - 사용자 지정 필드가 승인되면 기회 레코드 및 파이프라인에 추가합니다.
- 이는 MRR 또는 Stage와 같은 필드에 특히 중요합니다. 특히 제품이 출시되었음을 나타내는 경우 더욱 그렇습니다.

다운스트림 종속성 관리

- 시스템에 데이터 교환에 의존하는 다운스트림 종속성이 있는 경우 다음을 고려하세요.
 - AWS 데이터를 수용하기 위해 CRM에 새 필드를 생성합니다.
 - 필요에 따라 비즈니스 프로세스를 재정렬하여 원활한 통합 및 데이터 흐름을 보장합니다.

동기화 일정 생성

Note

이 섹션의 주제에서는 AWS Partner Central 통합, AWS Marketplace 통합 또는 둘 다에 대한 사전 조건을 완료했다고 가정합니다. 자세한 내용은 이 가이드 [시작하기](#) 앞부분의 [통합 사전 조건](#) 및 섹션을 참조하세요.

Salesforce와 AWS Partner Central 간에 인바운드 및 아웃바운드 동기화 일정을 생성할 수 있습니다. 다음 섹션의 단계에서는 방법을 설명합니다.

주제

- [사전 조건](#)

- [예약 생성](#)
- [예약된 작업 비활성화](#)
- [모든 일정 보기](#)

사전 조건

동기화 일정을 생성하기 전에 다음을 완료해야 합니다.

- 하나 이상의 객체, 기회 또는 리드에 모든 필수 필드를 [매핑](#)합니다.
- Salesforce에서 [시스템 통합 사용자](#)를 생성합니다.

시스템 통합 사용자 생성

동기화 일정을 생성하려면 먼저 Salesforce를 사용하여 APN 통합 권한이 있는 시스템 통합 사용자를 생성해야 합니다. 동기화 일정을 생성하려면 시스템 통합 사용자로 Salesforce에 로그인해야 합니다. APN 통합 사용자 권한 없이 일정을 생성하면 APN 통합이 중단될 수 있습니다.

시스템 통합 사용자를 생성하려면

1. Salesforce 조직에 시스템 관리자로 로그인합니다.
2. Salesforce 조직에서 사용자를 생성합니다. Salesforce 조직의 필수 객체에 액세스할 수 있는 사용자에게 프로필을 할당합니다. 자세한 내용은 [단일 사용자 추가](#)를 참조하세요.
3. 사용자에게 APN 통합 사용자 권한 세트를 할당합니다. 자세한 내용은 [사용자에게 권한 세트 할당을 참조하세요](#).

예약 생성

[사전 조건](#)을 완료한 후 Salesforce와 APN 간에 동기화 일정을 생성할 수 있습니다.

APN을 사용하여 동기화 일정을 생성하려면

1. 시스템 통합 사용자 권한이 있는 사용자로 Salesforce에 로그인합니다.
2. 일정 탭에서 새로 만들기를 선택합니다.
3. 예약할 객체를 선택합니다. 리드 및 기회 또는 단일 객체에 대한 일정을 설정할 수 있습니다.
4. 최소 5분에서 최대 1일 1회까지 일정 빈도를 선택합니다.
5. 일정을 선택합니다.

Note

- 객체당 하나의 일정만 한 번에 활성화할 수 있습니다. 동일한 객체에 대해 새 일정을 생성하면 기존 일정이 비활성화됩니다.
- 일정을 생성할 때 인바운드 통합을 비활성화하려면 인바운드 통합 비활성화, 일정을 선택합니다.
- APN 통합 사용자 권한 없이 일정을 생성하면 APN 통합이 중단될 수 있습니다.

예약된 작업 비활성화

1. 일정 페이지에서 모든 작업 비활성화를 선택하여 활성 일정을 끕니다.
2. 확인 화면을 진행하여 동기화 일정을 비활성화합니다.

모든 일정 보기

일정 탭에서 목록 보기 필터를 사용하여 활성, 비활성 및 모든 동기화 일정을 전환합니다.

모범 사례

이러한 모범 사례를 사용하여 사용자 지정 통합 개발 및 유지 관리를 최적화합니다.

일반 모범 사례

1. (APN) Customer Engagement AWS Partner Network (ACE) 제출 양식의 필수 필드이므로 모든 필수 필드를 매핑합니다.
2. 현재 ACE Pipeline Manager 사용자와 연결하여 프로세스가 어떻게 보이는지 이해합니다. 고유한 프로세스/필드 사용을 캡처하여 환경에 구축할 수 있습니다.
3. Amazon Web Services(AWS)에서 보고하는 판매 단계(예: 단계, 목표 종료일, 예상 월별 AWS 수익, 다음 단계)에 대해 별도의 판매 파이프라인 단계를 생성하는 것이 좋습니다. 단계 정의가 다른 경우 판매 단계를 재정의할 수 있습니다. 별도의 판매 단계를 생성하면 파이프라인을 적절하게 관리할 수 있지만 AWS 예상되는 내용을 계속 파악할 수 있습니다.
4. 파트너 추천 기회의 경우 ACE 팀은 업데이트를 수락하기 전에 승인/거부해야 합니다.
5. AWS 추천된 기회의 경우 파트너는 기회를 수락하거나 거부해야 합니다.

데이터 교환 프로토콜

1. 입력 규칙: 세미콜론과 생략 공백으로 다중 선택 선택 선택 목록 항목을 구분합니다.
2. 세부 정보 주의 사항: 필드 이름과 값은 대/소문자를 구분하므로 정확도를 유지합니다.
3. 삭제 절차: 선택한 필드의 값을 전송하여 필드 제거null를 실행합니다.
4. 동기화: 동기화 프로세스는 시간별로 작동하므로 데이터 반영이 지연될 수 있습니다. 에 대한 업데이트는 고객 관계 관리(CRM)에 반영되는 데 최대 1시간이 AWS 걸릴 AWS 수 있습니다. 시간당 여러 문서를 보내지 마세요.

필드별 모범 사례

1. 인바운드 수정: 데이터의 무결성을 보호하려면, `closedDate` 및와 같은 필드에 대한 수정stage을 비활성화합니다`closedLostReason`. 로컬 Salesforce AWS 값에 영향을 주지 않고 값을 추적하려면, `awsStage` `awsCloseDate` 및 읽기 전용 필드를 사용합니다`awsClosedLostReason`.
2. 고객 매핑 및 검증: AWS CRM 매핑의 핵심이므로 고객 웹 사이트 정확도를 보장합니다. 우수한 CRM 계정 매핑을 위해 고객 이름과 페어링합니다.
3. 프로젝트 설명 명확성: 고객 과제 및 솔루션 정렬을 자세히 설명하는 명확한 설명을 제공합니다. 이를 AWS 사용하여 기회를 검증합니다.
4. 프로비저닝: (선택 사항) 최종 고객 고객 응대 세부 정보를 프로비저닝하면가 리드 및 캠페인을 재추적 AWS 할 수 있습니다. 이로 인해 자금 결정이 향상됩니다.

추가 모범 사례

1. 최신 페이로드 필드 정의 지침을 준수합니다.
2. 샌드박스 버킷 이름 지정 일관성을 지정된 형식으로 유지합니다.
3. 프로덕션 버킷에 권장되는 이름 지정 패턴을 사용합니다.
4. 라이브 배포 전에 샌드박스 환경 테스트의 우선순위를 지정합니다.
5. AWS 및 파트너 CRMs 간의 레코드에 대한 고유 식별자를 유지 관리합니다.
6. 후처리, 아웃바운드 Amazon Simple Storage Service(Amazon S3) 폴더에서 파일을 삭제합니다. 원본은 아카이브에 남아 있습니다.
7. 오류를 방지하려면 소스에서 필드 수준 검증을 설정합니다.

할당량

Amazon Web Services에 대한 인바운드 파일(AWS)

Operation	Limit
최대 기회	파일당 500개
최대 파일 크기	1MB
동기화 빈도	거의 실시간
제출된 파일의 최대 수	24시간당 10,000

파트너에 대한 아웃바운드 파일

Operation	Limit
최대 파일 크기	5MB
동기화 빈도	시간당

버전 기록

현재 필드 버전: 14(2023년 11월 15일)

다음 표에서는 2020년 이후 리드 및 기회에 대한 사용자 지정 통합 필드의 중요한 변경 사항을 설명합니다. 향후 업데이트에 대한 알림을 받으려면 RSS 피드를 구독하세요.

변경 사항	버전	날짜
Amazon S3 할당량 업데이트	14	1/17/2024
통합 기회 필드에 대한 변경 사항: 1. country, , , postalCode , partnerPr	14	11/15/2023

변경 사항	버전	날짜
<p>primaryNeed FromAws projectDescription , campaignName , useCase, version, 필드에 대한 업데이트 검증 spmsId</p> <p>2. awsProducts , , , , otherSolutionOffered , parentOpp Id solutionOffered , primaryContactTitle recommend edNextBestActions , 필드에 텍스트 영역을 추가합니다offers. backwardsCompatibilityChanges</p> <p>3. 새 번호 필드 추가: customerDuns</p> <p>4. 새 선택 및 다중 선택 선택 선택 목록 필드 추가: opportunityType , salesActivities , engagementScore , rejectionReason cosellConvertReason</p> <p>5. 필드 사용 중단: awsFieldEngagement , contractVehicle , partnerPrimaryNeed FromAwsOther , isThisAPublicReference , isThisFor</p>		

변경 사항	버전	날짜
Marketplace , leadSource , isNetNewBusinessForCompany , publicReferenceTitle , publicReferenceUrl , rfxSolicitationNumber , subUseCase		
통합 기회 필드에 대한 변경 사항: 1. IsOppFromMarketingActivity , , marketingActivityChannel , marketingActivityUseCase , 필드에 대한 업데이트 검증 awsSFCampaignName isMarketingDevelopmentFunded 2. 새 필드 추가: apnReviewerComments , acceptBy, apnCrmLeadUniqueIdentifier 3. FAQ 업데이트	13	03/29/2023

변경 사항	버전	날짜
<p>통합 기회 필드에 대한 변경 사항:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. aWSStage, aWSClosedate , 필드에 대한 설명을 업데이트합니다. aWSClosedLostReason 2. 업데이트 검증: isMarketingDevelopmentFunded 3. 새 필드 추가: procurementType , customerSoftwareValue , contractStartDate , contractEndDate , customerSoftwareValueCurrency , IsOppFromMarketingActivity , marketingActivityChannel , marketingActivityUsecase , awsSFCampaignName <p>기회에 대한 표준 값 변경:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Amazon 파트너 네트워크 (APN) 프로덕션에 맞게 표준 값을 업데이트합니다. <ol style="list-style-type: none"> i. 에서 다음 선택 목록 값을 제거합니다campaignName . APN Marketing Central, AWS Field 	12	09/01/2022

변경 사항	버전	날짜
<p>Event, Integrated Partner Campaign, Partner Led Event, Partner Prospecting, WWPS Marketing, Windows RMP, VMware Cloud</p> <p>ii. 에 다음 선택 목록 값을 추가합니다campaignName . ATO(운영 권한), ISV Immersion Day SFID 프로그램, VMware Cloud on AWS, Windows</p> <p>2. 새 선택 목록 필드 추가: IsOppFromMarketingActivity , marketingActivityChannel , marketingActivityUseCase , ProcurementType , customerSoftwareValueCurrency</p>		

변경 사항	버전	날짜
<p>통합 기회 필드에 대한 변경 사항:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 새 필드 추가: aWSClosedLostReason - 유형은 텍스트이고 길이는 255입니다. 2. "인바운드"와 "아웃바운드" 및 "필수 아님"과 "선택 사항" 정보에 대한 컨텍스트 제공 <p>기회 필드의 표준 값에 대한 변경 사항:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. APN 프로덕션에 맞게 다음 필드의 표준 값을 업데이트 합니다. <ol style="list-style-type: none"> i. 산업/수직 오일 및 가스를 에너지로 이름 바꾸기 - 오일 및 가스, 전력 및 유틸리티를 에너지로 이름 바꾸기 - 전력 및 유틸리티 ii. 국가 값 추가: 콩고민주공화국, 이란, 이슬람 공화국, Bonaire, Sint Eustatius 및 Saba를 Bonaire, Sint Eustatius 및 Saba로 업데이트, Saint Martin(프랑스 부분)을 Saint Martin(프랑스 부분)으로 업데이트 	11	03/21/2022

변경 사항	버전	날짜
<p>통합 기회 필드에 대한 변경 사항:</p> <ol style="list-style-type: none"> contractVehicle , , , isNetNewBusinessForCompany , isThisForMarketplace , 필드에 대한 업데이트 검증 deliveryModel awsFieldEngagement additionalComments 새 필드 추가: rfxSolicitationNumber - 유형은 텍스트이고 길이는 255입니다. 필드 삭제: partnerDeveloperManagerPhone <p>기회에 대한 표준 값 변경:</p> <ol style="list-style-type: none"> APN 프로덕션에 맞게 UseCase 훈련, Closedlostreason 금융/상업 등의 필드에 대한 표준 값을 업데이트합니다. 필드 제거: isThisForResell , isManagedServicesIncluded 	10	01/26/2022

변경 사항	버전	날짜
<p>리드 필드의 표준 값 변경:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Industry Vertical의 기타 값 제거 <p>통합 리드 필드의 변경 사항:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 도시 필드 길이를 255에서 40으로 업데이트 2. 필드 이름을에서 Current Lead Stage로 업데이트 currentLeadStage 3. 필드 이름을에서 Lead Source로 업데이트 leadSource 4. 필드 이름을에서 Lead Age로 업데이트 leadAge 5. 필드 이름을에서 Level of AWS Usage로 업데이트 levelofAWSUsage <p>통합 기회 필드에 대한 변경 사항:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. customerCompanyName 필드 길이를 255에서 120으로 업데이트 2. customerPhone 필드 길이를 공백에서 40으로 업데이트 3. 통화(16,2)expectedMonthlyAwsRevenue 에서 통화(18,0)로 업데이트 	9	9/16/2021

변경 사항	버전	날짜
종결된 손실 사유 코드 업데이트	8	6/24/2021

FAQ

이러한 일반적인 질문과 답변을 사용하여 사용자 지정 통합을 지원합니다.

주제

- [일반 FAQ](#)
- [기술 FAQ - 필드](#)
- [기술 FAQ - Amazon S3](#)
- [기술 FAQ - 리드 및 기회](#)
- [기술 FAQ - 버전 관리 및 이전 버전과의 호환성](#)

일반 FAQ

통합은 어떻게 작동하나요?

Q: 파일을 보내고 받는 데 사용되는 Amazon Simple Storage Service(Amazon S3) 버킷에 액세스할 수 있습니까?

예. 파트너는 버킷에 액세스할 수 있는 AWS Identity and Access Management (IAM)의 보안 암호/액세스 키를 사용하여 프로그래밍 방식으로 Amazon S3 버킷에 액세스할 수 있습니다. 파트너는 Amazon S3 버킷에 대한 콘솔 액세스 권한이 없습니다. 이러한 버킷은 Amazon Web Services(AWS)의 자체 계정에 있기 때문입니다.

Q: 파트너의 개발자가 필요로 하는 스킬 세트는 무엇입니까?

파트너의 개발자는 고객 관계 관리(CRM) 시스템과 Amazon S3에 익숙해야 합니다.

Q: 샘플 코드 파일에 전체 코드가 포함되어 있습니까? 아니면 파트너가 코드를 작성해야 합니까?

파트너는 제공된 샘플 코드 파일을 기반으로 코드를 작성해야 합니다.

Q: 파트너가 Python, Golang 또는 기타 언어로 솔루션을 개발하는 경우 (AWS Partner Network APN) Customer Engagement(ACE)는 이 통합을 위해 해당 언어로 소프트웨어 개발 키트(SDK)를 제공합니까?

아니요.

Q: Amazon S3 버킷에서 내부 ACE로의 동기화 프로세스는 무엇입니까?

매시간 배치 프로세스가 실행되어 파일을 선택하고 정보를 동기화합니다. AWS 영업 팀이 레코드를 업데이트하면 파트너의 버킷으로 전송하는 데 최대 1시간이 걸릴 수 있습니다. 파트너는 업데이트에 대한 이메일 알림을 즉시 받을 수 있지만 업데이트는 여전히 1시간 지연될 수 있습니다.

Q: ACE에서 리드 및 기회 파일을 업로드하는 빈도는 어떻게 됩니까?

ACE는 1시간마다 리드 및 기회 데이터를 전송합니다.

Q: ACE용 샌드박스 환경이 있나요?

예. ACE용 샌드박스 환경이 있지만 보안상의 이유로 파트너에게 액세스를 제공할 수 없습니다. 버킷에 새로운 기회나 리드를 푸시하려면 Partner Central에서 지원 사례를 제기하세요.

Q: 파트너의 CRM 및 APN에서 식별자를 유지 관리하려면 어떻게 해야 하나요?

파트너에게 더 많은 유연성을 제공하기 위해 시스템에서 두 가지 식별자 세트를 사용합니다.

1. `apnCrmUniqueIdentifier`: 이 식별자를 AWS 관리합니다. 기회의 `OXXXXXX` 경우, 리드 `LXXXXXX`의 경우로 시작합니다.
2. `PartnerCrmUniqueIdentifier/partnerCrmLeadId`: 파트너는 CRM 내에서 각각 기회와 리드에 대해 이 식별자를 관리합니다. 파트너는 업데이트를 CRM으로 다시 추적할 수 있는 새로운 기회를 수집하는 동안 이 식별자를 추가해야 합니다.

`apnCrmUniqueIdentifier` 또는 없이 기회가 전송되면는 이를 새 기회로

`partnerCrmUniqueIdentifier` AWS 처리하고 기회에 `apnCrmUniqueIdentifier` 새를 할당합니다.

`apnCrmUniqueIdentifier` 또는와 함께 기회가 전송되면는 이를 업데이트 작업으로

`partnerCrmUniqueIdentifier` AWS 처리하고 기존 기회를 페이로드 데이터로 업데이트합니다.

Q: 두 시스템 모두에서 중복 레코드가 생성되지 않도록 하려면 어떻게 해야 하나요?

파트너 CRM 측에는 ACE로 전송되는 각 레코드에 대한 고유 식별자가 있어야 합니다. 이를 라고 합니다 `partnerCrmUniqueIdentifier`. 마찬가지로 ACE는 라고 하는 각 레코드에 대한 고유 식별자도

유지합니다 `apnCrmUniqueIdentifier`. 데이터가 전송되면 ACE와 파트너 모두 이러한 두 필드를 포함해야 합니다. 이렇게 하면 레코드가 새 기회(비어 있는 경우)인지 기존 기회(채워진 경우)인지 식별하는 데 도움이 됩니다.

기술 FAQ - 필드

Q: 통합이 CSV 형식을 지원하나요?

아니요. 통합은 JSON 파일 형식만 허용합니다.

Q: 아웃바운드 폴더에서 파일을 삭제해야 하는 경우는 언제인가요?

파일을 성공적으로 처리한 후에만 삭제합니다.

Q: 실수로 아웃바운드 폴더에서 파일을 삭제한 경우 원본 파일을 어디에서 찾을 수 있습니까?

파일은 `opportunity-outbound-archive` 및 `lead-outbound-archive` 폴더에서 사용할 수 있습니다.

Q: 개발 중에 지원을 받으려면 어떻게 해야 하나요?

개발 중에 도움이 필요하면 Partner Central의 AWS Partner Network (APN) 지원팀에 문의하십시오.

Q: **opportunityOwnerName**와의 차이점은 무엇인가요 **opportunityOwnerEmail**?

- `opportunityOwnerName`: 파트너 조직의 기회 소유자 이름입니다. 이는 Partner Central 사용자여야 합니다.
- `opportunityOwnerEmail`: 파트너 조직에 있는 기회 소유자의 이메일입니다. 이는 Partner Central 사용자여야 합니다. 제공되지 않으면 Partner Central Alliance 책임자를 소유자로 하여 기회가 생성됩니다.

Q: 모든 날짜 필드(**targetCloseDate**, **lastModifiedDate**, **createdDate** 및 **acceptBy**)의 시간대는 어떻게 됩니까?

날짜 필드의 시간대는 그리니치 표준시(GMT)입니다.

Q: 인바운드 JSON 파일의 버전이 지정되나요?

아니요. Amazon Web Services(AWS)는 파일 버전 관리를 지원하지 않습니다. APN Customer Engagement(ACE)는 수신 직후 파일을 처리한 다음 성공적으로 처리한 후 파일을 삭제합니다. 동일한 파일 이름을 다시 받으면 거부됩니다.

Q: Amazon Simple Storage Service(Amazon S3) JSON 파일의 어떤 필드가 특정 리드 및 기회의 생성 및 최신 업데이트 날짜를 표시하나요?

createdDate 및 lastModifiedDate.

Q: 기회가 신규인지 기존인지 어떻게 확인하나요?

필드는 파트너에게 필요한 각 기회의 고유 식별자PartnerCrmUniqueIdentifier입니다. 이 식별자는 파트너 시스템의 소스 CRM에 정의되어야 합니다. 이를 사용하여 기회가 존재하는지 확인합니다. AWS. 존재하는 경우 공유 정보로 기회를 업데이트합니다. 그렇지 않으면 새 기회가 생성됩니다.

파트너에게 데이터를 보내면 PartnerCrmUniqueIdentifier 및가 모두 포함됩니다. apnCrmUniqueIdentifier. 에서 공유하는 기회가 처음으로 AWS 전송되는 경우에 대한 값이 표시되지 않습니다. PartnerCrmUniqueIdentifier. 이렇게 하면 기회를 ACE의 새로운 기회로 취급할 수 있습니다. CRM에 수집하면 PartnerCrmUniqueIdentifier 및를 모두 사용하여 업데이트를 다시 보냅니다. apnCrmUniqueIdentifier.

Q: Amazon S3에 아웃바운드 및 결과 JSON 파일이 두 개 이상 있을 수 있나요?

예. 아웃바운드 폴더에 더 많은 파일을 생성할 수도 있습니다. 마찬가지로 인바운드 폴더로 파일을 보내는 경우 해당 파일을 처리하고 결과 파일을 결과 폴더에 보관합니다. 처리 후 결과 파일에 태그를 지정하거나 삭제해야 합니다.

Q: 아웃바운드 파일에 레코드가 두 개 이상 포함되어 있습니까?

예. 아웃바운드 파일에는 여러 레코드가 포함될 수 있습니다.

Q: 기회 섹션 아래의 단일 입력 JSON 파일로 20개의 인바운드 기회가 전송되고 기회 중 하나가 APN 표준을 준수하지 않는 경우 어떻게 되나요?

형식이 잘못된 경우 사례에 관계없이 전체 파일이 거부됩니다. 형식이 올바르지만 하나의 기회만 처리할 수 없는 경우 결과 파일에는 실패한 기회에 대한 오류 메시지와 함께 20개의 기회와 상태가 모두 포함됩니다.

Q: JSON 파일이 성공적으로 처리되었는지 확인할 키 속성은 무엇입니까?

다음은 JSON 파일이 성공적으로 처리되었는지 이해하는 데 도움이 되는 주요 속성입니다.

```
{
  "inboundApiResults": [
    {
```

```

    "warnings": null, // no warnings
    "partnerCrmUniqueIdentifier": "XXXX", //uniqueId from Partner side
    "isSuccess": true, // file successfully processed
    "errors": null, //no errors reported
    "apnCrmUniqueIdentifier": "0XXXX" //uniqueId from AWS side
  }
]
}

```

Q: 잘못된 JSON을 보내면 어떻게 되나요?

"[{input JSON}]은 유형이 아닙니다"라는 오류 응답이 수신됩니다object.

Q: 단일 인바운드 JSON 파일에 포함할 수 있는 리드/기회 레코드 수는 몇 개입니까?

하나의 파일에는 최대 50개의 레코드가 있을 수 있습니다.

기술 FAQ - Amazon S3

Q: Amazon Simple Storage Service(Amazon S3) REST API 설명서는 어디에서 얻을 수 있나요?

자세한 내용은 [Amazon S3 REST API 소개](#)를 참조하세요.

Q: Amazon S3 버킷에 액세스하기 위해 인증할 Amazon Web Services AWS Key Management Service (AWS KMS) 키 세부 정보는 어떻게 얻나요?

AWS Partner Network (APN)는 키 이름을 포함하는 정책을 공유합니다.

Q: Salesforce.com(SFDC)에서 Amazon S3를 인증하려면 어떻게 해야 하나요?

샘플 코드 파일 [S3_Authentication.cls](#)를 사용하여 SFDC에서 Amazon S3를 인증합니다.

Q: 소프트웨어 개발 키트(SDK)에서 AWS S3로 파일을 업로드하려면 어떻게 해야 합니까?

다음 AWS CLI 명령을 사용하여 파일을 S3에 업로드합니다.

```

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

```

샘플 코드 파일 [Sample_AceOutboundBatch.cls](#)에는 SFDC에서 데이터 파일을 업로드하는 코드가 포함되어 있습니다.

Q: Amazon S3 버킷을 소유한 사람은 누구입니까?

AWS 는 Amazon S3 버킷을 소유하고 관리합니다. AWS Identity and Access Management (IAM) 사용자 통해 자체 Amazon S3 버킷에 프로그래밍 방식으로 액세스할 수 있습니다.

Q: 파일을 수신하고 전송하기 위한 별도의 폴더 또는 버킷이 있습니까?

파일을 수신하고 전송하기 위한 폴더가 서로 다른 버킷이 하나 있습니다. 폴더에 대한 자세한 내용은 사용 설명서를 참조하세요.

Q:를 사용하여 Amazon S3 버킷에 액세스해야 합니까 AWS Lambda? 아니면 고객 관계 관리(CRM) 시스템을 사용하여 직접 액세스할 수 있습니까?

두 가지 방법으로 액세스할 수 있습니다.

Q: Amazon S3 버킷이 보안 또는 암호화되어 있습니까?

예. Amazon S3에서 제공하는 기본 암호화 메커니즘을 활성화합니다.

Q: 주기적으로 폴링하는 대신 이벤트에 대해서만 조치를 취할 수 있도록 Amazon Simple Notification Service(Amazon SNS)가 Amazon S3 버킷을 수신하도록 할 수 있나요?

아니요. 현재 APN Customer Engagement(ACE)는이 기능을 지원하지 않습니다.

Q: 어떤 폴더에 액세스할 수 있으며 각 폴더의 용도는 무엇입니까?

에서 Amazon S3 폴더 목록을 찾을 수 있습니다 [the section called “통합 사전 조건”](#).

기술 FAQ - 리드 및 기회

리드 및 기회 전송 및 수신

Q: 파일 이름 지정 규칙이 있나요?

각 파일 이름은 고유해야 합니다. 파일 이름을 사용하는 것이 좋습니다 PartnerProvided FileName+{timestamp}.json.

Q: 결과의 구조는 무엇입니까?

결과(성공 및 오류)에 대한 샘플 파일은 다음 위치에서 다운로드할 수 있습니다.

- [리드 결과 성공 Sample.json](#)
- [기회 결과 성공 Sample.json](#)

- [오류가 있는 리드 결과 Sample.json](#)
- [오류가 있는 기회 결과 Sample.json](#)

Q: 결과의 명명 규칙은 무엇인가요?

PartnerProvidedFileName_result.json

Q: 동일한 이름의 두 번째 JSON 파일을 제출하면 어떻게 되나요?

파일을 처리하지 않으며 파일이 아카이브 폴더로 이동합니다.

Q: 인바운드 파일 크기 제한은 얼마입니까?

인바운드 파일 크기 제한은 1MB입니다.

Q: 하나의 JSON 파일로 일괄 처리할 수 있는 최대 기회 및 리드 수가 있습니까?

1MB 제한을 고려할 때 파일당 기회 또는 리드가 하나씩 있는 것이 좋습니다.

Q: 액세스 거부 오류 메시지가 표시되므로 파일을 업로드할 수 없습니다. 어떻게 해야 하나요?

파트너는 두 가지 이유로 액세스 거부 메시지를 받습니다.

1. inbound 폴더 대신 outbound 폴더에 파일을 업로드했습니다. 파일을 inbound 폴더에 업로드합니다.
2. 액세스 제어 목록(ACL)을 제공해야 합니다. 다음 Amazon Web Services(AWS) CLI 명령을 사용하여 데이터 파일을 업로드합니다.

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

Q: .pdf, .docx 또는 이외의 확장자가 있는 파일이 .json 업로드되면 어떻게 되나요?

파일을 거부하고 사유 세부 정보가 포함된 *.error.json 파일을 생성합니다.

Q: 프로덕션 환경에서 데이터 문제 오류 메시지를 받은 후 어떻게 해야 하나요?

1. 파트너의 고객 관계 관리(CRM) 시스템에서 데이터를 수정해야 하는 경우 데이터를 수정한 후 수정된 파일을 Amazon Simple Storage Service(Amazon S3)로 전송합니다.
2. 데이터에 대한 설명이 필요한 경우 파트너 개발 관리자(PDM)에게 문의하십시오.

3. 다른 기술 지원을 받으려면 APN 포털에서 AWS Partner Network (APN) 지원 사례를 제기하십시오.

Q: 결과 파일은 어디에서 찾을 수 있으며 얼마나 오래 사용할 수 있나요?

결과 파일은 lead-inbound-results 및 opportunity-inbound-results 폴더에 있습니다. 삭제할 때까지 사용할 수 있습니다. 가져오기에 성공한 후 파일을 삭제할 수 있습니다.

Q: 결과 파일을 삭제한 후 찾아야 하는 경우 어디에서 찾을 수 있습니까?

결과 파일은 lead-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD 및 opportunity-inbound-results-archive/YYYY/MM/DD 폴더에서 찾을 수 있습니다.

Q: 파일을 처리하는 APN에 장애가 있는 경우 어떻게 알림을 받나요?

APN에는 처리 오류를 추적하기 위해 Sev2 티켓을 자동으로 생성하는 경보가 있습니다. 이를 검토하고 해결하여 파트너에게 전달합니다.

Q: 기회가 시작된 후 업데이트할 수 있는 필드는 무엇입니까?

다음 필드는 독립 소프트웨어 공급업체(ISV) Accelerate 파트너만 업데이트할 수 있습니다.

- isThisForMarketplace
- isNetNewBusinessForCompany
- deliveryModel
- awsFieldEngagement
- additionalComments

Q: 편집할 수 없는 레코드 오류가 발생했습니다. 이는 무엇을 의미하나요?

새 파트너 추천 기회를 보내면 검증 프로세스를 거치고 APN 고객 참여(ACE) 팀이 이를 승인하거나 거부해야 합니다. 기회가 검토 중이고 아직 검증되지 않은 동안에는 레코드를 업데이트할 수 없으며 오류가 발생합니다.

Q: 내 측에 활동이 없으면 어떻게 되나요(예: 파일을 처리하지 않거나 인바운드 기회를 보내지 않음)?

정보를 보내지 않거나 제공하는 파일을 처리하지 않는 경우 현재 사용자에게 알리는 메커니즘이 마련되어 있지 않습니다. 시스템을 모니터링하여 정보가 APN으로 전달되고 있는지 확인하는 것이 좋습니다.

Q: 신규/업데이트된 인바운드 기회/리드를 제출한 후 결과 폴더에서 JSON 결과를 얼마나 빨리 사용할 수 있나요?

처리는 거의 실시간으로 이루어집니다. 5분 이내에 파일을 수신해야 합니다.

Q: APN 표준의 형식/길이 제한을 준수하지 않는 인바운드 기회 CRM을 보내는 경우 시스템에서 이를 어떻게 처리하나요? 오류 보고서를 생성하나요?

파일이 필드 정의 형식이 아닌 경우 APN의 결과 파일은 파일을 호출합니다.

Q: 시작 시 AWS 계정 ID가 없습니다. 어떻게 해야 하나요?

ACE 프로세스에 따라서는 워크로드가 완료되고 청구가 시작되었음을 Launched 의미합니다. 이를 위해서는 AWS 계정 ID가 필요합니다. 자세한 내용은 [ACE 프로그램 FAQs](#).

Q: UAT(User Acceptance Testing)에 따라 프로덕션으로 전환하는 동안 기록 데이터를 어떻게 처리해야 하나요?

기본적으로 ACE에서 업데이트가 발생하면 해당 기회를 Amazon S3 버킷으로 보냅니다. 처리하지 않으려는 기록 데이터의 경우 시스템에서 처리하지 않으려는 항목에 대한 추출 X0001, X0002...X000N과 같은 partnerCrmUniqueIdentifier 더미 값에 제공해야 합니다. 이러한 식별자를 인식하고 그에 따라 처리하는 코드를 작성해야 합니다. 나머지 기회는 올바른 partnerCrmUniqueIdentifier 값을 제공합니다. 이렇게 하면 시스템에서 처리할 항목과 처리하지 않을 항목을 완벽하게 제어할 수 있습니다.

Q: 아웃바운드 파일에 레코드가 두 개 이상 포함되어 있습니까?

예. 아웃바운드 파일에는 둘 이상의 레코드가 포함될 수 있습니다.

Q: 일부 필드를 보려면 데이터가 수락을 보내는 이유는 무엇입니까?

AWS 참조된 기회 또는 리드의 경우 모든 PII 필드는 기회 또는 리드가 수락될 때까지 보기 수락 레이블로 마스킹됩니다. 수락되면 다음 동기화 주기에서 모든 데이터 필드를 수신합니다.

Q: 새로운 AWS 추천 기회 또는 리드가 처음 동기화되면 어떻게 해야 하나요?

새 기회 또는 리드가 처음 동기화되면 추가 데이터(예: 고객 연락처)를 가져오려면 이를 수락하거나 거부해야 합니다.

기회/리드 생성 및 업데이트

Q: 통합을 통해 ACE에 새로운 파트너 추천(원본) 기회를 수집하려면 어떻게 해야 하나요?

통합을 통해 ACE에서 새 기회를 생성하려면 정의된 JSON 형식의 필수 기회 정보를 opportunity-inbound 폴더에 수집해야 합니다. 이 정보를 AWS 처리하고, ACE에서 새 기회를 생성하고,

opportunity-inbound-processed-results 폴더에서 성공/실패한 생성 작업의 결과를 공유합니다.

Q: 통합은 새로운 기회 제출과 업데이트를 어떻게 구분하나요?

각 기회PartnerCrmUniqueIdentifier의 필드는 필수 고유 식별자입니다. 이 식별자는 시스템 소스 CRM에 정의되어야 합니다. AWS 는 이를 사용하여 ACE에 기회가 이미 존재하는지 확인합니다. ACE에서 사용할 수 있는 경우 공유된 정보를 사용하여 기회를 업데이트하지만 ACE에서 사용할 수 없는 경우 공유된 정보를 사용하여 새 기회를 생성합니다.

Q: 통합을 통해 업데이트 기능을 이미 구현한 경우 통합을 사용하여 새 기회를 제출(생성)하려면 어떻게 해야 하나요?

기존 통합을 다음과 같이 변경해야 합니다.

1. opportunity-inbound 폴더에 새로운 생성 기회를 수집하기 시작합니다. 동일한 폴더에 업데이트를 제공합니다.
2. 생성하는 데 필요한 필수 필드를 공유된 기회 JSON에서 사용할 수 있는지 확인합니다.
3. 각 새 기회에 ACE/Partner Central에 존재하지 PartnerCrmUniqueIdentifier 않는 고유한가 있는지 확인합니다. 중요한 가동 모범 사례는 업데이트를 받을 때 중복을 생성하지 않도록 ACE의 기존 데이터를 CRMPartnerCrmUniqueIdentifier의 각에 매핑하고 업데이트하는 것입니다. 도움이 필요하면 ACE에 문의하십시오.

Q: 가동 프로세스의 일환으로 사용하여 ACE의 기존 기회를 업데이트하려면 어떻게 해야 하나요PartnerCrmUniqueIdentifier?

ACE 팀은 프로덕션 출시를 준비하는 데 도움이 되는 모든 열린 기회 목록을 제공합니다. ACE의 이러한 기존 기회를 해당에 매핑PartnerCrmUniqueIdentifier하고 업데이트된 파일을 ACE에 반환하여 AWS CRM에 통합해야 합니다.

에서 제공하는 기회 AWS 의 하위 집합만 동기화하도록 선택한 경우 처리하지 않으려는 모든 기회에 대한 AWS 업데이트를 우회하는 로직을 개발해야 합니다. 이 접근 방식은 온보딩 후 향후 기회에도 적용해야 합니다. 두 CRMs 간에 조정이 필요한 기회에 partnerCrmUniqueIdentifier 연결된를 제공해야 합니다. 또한 업데이트에서 제외할 수 있도록 업데이트하지 않을 기회(예: 닫힌 손실 또는 닫힌 기회 표시)를 표시해야 합니다. 를 AWS 공유하고 수락하는 모든 공개/활성 기회에를 할당하는 것이 중요합니다partnerCrmUniqueIdentifier.

Q: 기회 또는 리드의 특정 필드만 업데이트할 수 있나요?

예. 필요한 식별자와 함께 업데이트가 필요한 필드만 제공할 수 있습니다.

Q: ApnCrmUniqueIdentifier를 변경할 수 있나요?

아니요. 이 식별자에 대해 일정하게 유지 AWS 되며 각 기회를 고유하게 식별합니다.

Q: 잘못된 partnerCrmUniqueIdentifier를 제공하면 어떻게 되나요?

잘못된 식별자를 제공하면 새 기회가 생성됩니다. 데이터 중복을 방지하기 위해 정확성을 보장합니다.

Q: AWS 제출된 기회를 업데이트할 수 있나요?

예. 올바른를 사용하여 제출된 기회를 AWS 업데이트할 수 있습니다
다partnerCrmUniqueIdentifier.

Q: 제출된 기회에 대한 결과는 얼마나 빨리 예상할 수 있습니까?

처리는 거의 실시간으로 이루어지며 결과는 일반적으로 opportunity-inbound-processed-results 폴더에서 몇 분 이내에 사용할 수 있습니다.

Q: 제출된 기회에 대한 처리 오류가 있는 경우 어떻게 해야 합니까?

결과 파일의 오류 세부 정보를 검토하고, 문제를 해결하고, ACE 지원 팀에 추가 지원을 요청하세요.

Q: 통합을 통해 기회를 삭제할 수 있나요?

아니요. 직접 삭제는 지원되지 않습니다. 종료된 상태를 반영하도록 기회를 업데이트할 수 있습니다.

Q: 레코드를 편집할 수 없음 오류는 무엇을 의미하나요?

이 오류는 ACE 검토에서 기회를 업데이트하려고 할 때 발생합니다. 이러한 기회는 검증될 때까지 편집할 수 없습니다.

Q:가 업데이트나 새로운 기회를 보내지 않으면 어떻게 되나요?

통합을 통해 업데이트나 새로운 기회를 보내지 않으면 새 데이터가 수신되고 처리되지 않습니다.

Q: 결과 파일을 사용할 수 있는 기간은 얼마나 됩니까?

결과 파일은 적절한 기간 동안 사용할 수 있습니다. 즉시 검색하고 관리해야 합니다.

기술 FAQ - 버전 관리 및 이전 버전과의 호환성

Q: Amazon Web Services(AWS) 데이터 교환의 페이로드란 무엇입니까?

페이로드는 JSON 형식의 정형 데이터로, 로 인바운드 AWS 또는에서 아웃바운드로 전송됩니다 AWS. 이 JSON 구조의 각 키를 필드라고 하며 각 필드에는 연결된 값이 있습니다.

Q: 페이로드 버전은 어떻게 결정되나요?

페이로드 버전은 페이로드 자체의 version 필드 내에 지정됩니다. 필드 정의 v13을 준수하는 페이로드는 페이로드 버전 1.0으로 간주되는 반면, 필드 정의 v14 이상에 정의된 형식을 따르는 페이로드 버전 2.0이라고 합니다.

Q: 이 컨텍스트에서 이전 버전과의 호환성은 무엇을 의미하고 어떻게 처리되나요?

이전 버전과의 호환성을 통해 새 페이로드 버전에 새 필드와 필수 필드가 도입될 때 기존 기회가 실패하지 않도록 합니다.는 새 버전에 필요한 필드에 기본값을 자동으로 할당하여 이를 AWS 유지합니다. Customer Relationship Management(CRM) 통합을 통해 명시적으로 제공하지 않은 AWS Partner Network (APN) Customer Engagement(ACE) UI의 값을 확인할 수 있습니다. 각 필드의 세부 정보 및 조건은 필드 설명 또는 필드에 대한 추가 세부 정보에 설명되어 있습니다.

Q: 이전 버전과의 호환성이 영구적인 기능인가요?

아니요. 이전 버전과의 호환성은 시간 제한이 있으며 향후 변경 사항을 계획하고 구현할 수 있는 유연성을 제공하도록 설계되었습니다. 지정된 마감 날짜 이후의 작업은 중지되며, 이는 더 광범위한 출시의 일환으로 올해 후반에 발표될 예정입니다.

Q: 버전 2.0으로 페이로드 전송을 시작하면 어떻게 되나요?

버전 2.0으로 페이로드를 전송하면 시스템은 필요한 모든 변경 사항이 구현되었다고 가정하고 새 페이로드 버전에 대한 검증이 이후의 모든 변경 사항에 적용됩니다. 버전 1.0과 버전 2.0 페이로드 사이에 부분적으로 기능을 구현하지 않는 것이 중요합니다.

Q: 버전 2.0으로 업데이트한 후 페이로드 버전 1.0으로 되돌릴 수 있나요?

아니요. 페이로드 버전 2.0으로 전환하는 것은 단방향 프로세스입니다. 버전 2.0으로 업데이트한 후에는 페이로드 버전 1.0으로 되돌릴 수 없습니다.

도움말 가져오기

CRM 통합에 도움이 필요하면 AWS Partner Central에서 지원 사례를 제출하세요.

사례를 제출하려면

1. [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.

2. 상단 메뉴에서 지원, 지원 문의를 선택합니다.
3. [AWS Partner 지원](#) 페이지에서 새 사례 열기를 선택합니다.
4. 새 지원 사례 열기 페이지에서 CRM 통합을 선택합니다.
5. 양식을 작성하고 제출을 선택합니다.

AWS Partner CRM 커넥터 FAQ

이 섹션의 주제는 AWS Partner CRM 통합 및 CRM 커넥터 사용에 대해 자주 묻는 질문에 답변하는 데 도움이 됩니다.

Note

이 FAQ의 질문과 답변은 Salesforce를 사용한다고 가정합니다. Salesforce 사용에 대한 자세한 내용은 [Salesforce 도움말](#)을 참조하세요.

주제

- [일반 질문](#)
- [설정 문제](#)
- [매핑 문제](#)
- [동기화 및 검증 문제](#)

일반 질문

AWS 파트너 CRM 커넥터 사용에 대한 자세한 내용은 다음 섹션을 확장하세요.

AWS Partner CRM 커넥터를 시작하려면 어떻게 해야 하나요?

파트너 개발 관리자(PDM) 또는 연락 AWS 담당자에게 문의하세요. PDM은 자격을 확인하고, 인증에 필요한 IAM 사용자를 설정하고, 내부적으로 요청을 제출하여 파일을 교환하는 데 필요한 Amazon S3 버킷을 설정합니다. Amazon S3 버킷에 액세스한 후 사용 설명서의 지침에 따라 커넥터를 설치하고 통합을 설정할 수 있습니다.

AWS Partner ACE 통합이 이미 있는 경우 [Salesforce AppExchange에서 커넥터를 설치](#)한 다음의 지침을 따릅니다. [Amazon S3 통합을 사용하여 CRM용 커넥터 구성](#).

버전 3으로 전환하는 이유는 무엇입니까?

버전 3은 실시간 기회 업데이트를 제공하며 일정이 필요하지 않습니다. 또한 파트너가 리드와 기회를 수락 또는 거부하고, 업데이트하고, 보낼 수 있는 버튼 세트도 제공합니다 AWS. 버전 3 설치에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [사용 가능한 기능](#) 앞부분의 섹션을 참조하세요.

커넥터의 최신 버전은 무엇입니까?

버전 3.0.0. Salesforce App Exchange에서 찾을 수 있습니다.

AWS Partner CRM 커넥터를 설정하는 데 드는 비용은 얼마입니까?

AWS Partner CRM 커넥터는 Salesforce App Exchange에서 무료로 사용할 수 있습니다. 다음과 같은 통합 옵션을 제공합니다.

- AWS 서비스 호출이 무료인 Partner Central API 기반 통합입니다.
- 가 Amazon S3 버킷을 AWS 호스팅하고 비용을 부담하는 Amazon S3 기반 통합입니다.

Note

2024년 이전에 Amazon S3 통합으로 CRM을 생성한 경우에만 이 옵션을 사용할 수 있습니다.

이벤트는 AWS 서비스에서 발생하므로 Amazon EventBridge도 무료입니다. 그러나 추가 처리를 위해 기본 이벤트 리스너에서 다른 이벤트 버스로 이벤트를 전달하는 경우 AWS 계정에 추가 요금이 발생할 수 있습니다.

AWS Partner CRM 커넥터에 대한 자세한 내용은 섹션을 참조하세요 [CRM 커넥터 개요](#). Eventbridge에 대한 자세한 내용은 Amazon EventBridge 사용 설명서의 [Amazon EventBridge란 무엇입니까?](#)를 참조하세요.

버전 3은 어떤 새로운 기능을 제공하나요?

AWS Partner CRM 커넥터에서 제공하는 기능 목록은 이 가이드 [Partner Central API 기능](#) 앞부분의 단원을 참조하십시오.

파일을 보내고 받는 데 사용되는 Amazon S3 버킷에 프로그래밍 방식으로 액세스할 수 있습니까?

예. [CRM 통합 온보딩](#) 요청에서 IAM 사용자의 AccessKey 및 SecretAccessKey 자격 증명을 사용합니다.

통합을 API 기반 접근 방식으로 포팅하면 Amazon S3 버킷을 사용하여 파일이 더 이상 전송되지 않습니다. 그러나 리드는 여전히 Amazon S3 버킷 기반 통합을 사용하여 공유됩니다.

Salesforce Lightning 버전으로 이동하지 않았습니다. AWS Partner CRM 커넥터를 계속 사용할 수 있나요?

AWS Partner CRM 커넥터는 Salesforce Lightning 버전과 함께 사용하도록 설계되었으므로 버전 2가 의도한 대로 작동하지 않을 수 있습니다.

패키지를 프로덕션 시스템에서 직접 사용할 수 있나요?

샌드박스 환경에서 철저히 테스트한 후에만 프로덕션 시스템에 패키지를 설치하는 것이 좋습니다.

AWS Partner CRM 커넥터의 의도된 사용자는 누구입니까?


AWS Partner CRM 커넥터는 다음과 같은 사용자 페르소나를 위해 설계되었습니다.

- 커넥터를 설정하는 Salesforce 관리자 또는 추천 관리자.
- 영업 운영 기회와 리드를 선택, 수락 및 업데이트하는 사용자입니다.

ACE 통합이 있습니다. 커넥터로 이동할 수 있나요?

ACE와 기존 통합이 있는 예. AWS Partner s는 커넥터로 이동할 수 있습니다. 커넥터는 백엔드에서 동일한 Amazon S3 버킷을 사용하므로 다음 단계를 완료합니다.

1. Amazon S3 버킷에서 사용자 지정 앱 또는 솔루션의 연결을 해제합니다.
2. AWS 계정에 로그인하여 통합을 설정합니다. Amazon S3 버킷에 액세스할 권한이 있는 IAM 사용자의 보안 키 및 액세스 키를 가져오거나 생성합니다. 사용자 이름은 형식을 따라야 합니다 apn-ace-{partnerName}-AccessUser-prod. 자세한 내용은 AWS Identity and Access Management 사용 설명서의 [IAM 사용자의 액세스 키 관리](#)를 참조하세요.

 Note

AWS 계정을 찾을 수 없는 경우 [지원 요청](#)을 제출합니다.

3. Amazon S3 버킷을 가리키도록 커넥터를 구성하려면 설정을 선택한 다음 명명된 자격 증명을 선택한 다음 APN API 연결을 선택합니다.
4. 커넥터에서 작업을 예약하기 전에 Amazon S3 버킷의 기존 객체를 삭제하는 [지원 요청](#)을 제출합니다.

⚠ Important

통합을 완료하고 동기화 일정을 설정하기 전에 이 단계를 완료해야 합니다.

- 대상 객체가 기존 객체와 다른 경우 기존 리드 및 기회에 대한 데이터 채우기를 수행합니다. 자세한 내용은 CRM 통합 프로덕션 설정 및 채우기 가이드를 참조하세요.

ℹ Note

통합 전환 중에 모든 사용자는 Amazon S3 버킷의 Outbound 폴더에 있는 대기열을 업데이트합니다. 통합이 활성화되면 사용자 업데이트 레코드가 동기화됩니다.

AWS Partner CRM 커넥터는 Salesforce 조직에서 사용하기에 안전합니까?

Salesforce 애플리케이션은 Salesforce 및 내부 AWS 보안 검토를 거쳤습니다. Salesforce 보안 검토 스캔에는 다음과 같은 위협이 포함됩니다.

- Salesforce Object Query Language(SOQL) 및 SQL 삽입
- 교차 사이트 스크립팅
- 비보안 인증 및 액세스 제어 프로토콜
- Salesforce 플랫폼과 관련된 레코드 공유 위반 및 기타 취약성

코드 검토는 [Salesforce Code Analyzer](#)를 사용하여 Salesforce 코드를 검사합니다. Salesforce Code Analyzer는 PMD, ESLint 및 RetireJS를 포함한 여러 코드 분석 엔진을 사용합니다. 일관성 없는 이름 지정부터 보안 취약성에 이르기까지 여러 가지 잠재적 문제를 식별합니다.

검토 프로세스에 대한 자세한 내용은 Salesforce 설명서의 [AppExchange 보안 검토](#)를 참조하세요.

ℹ Note

파트너 애플리케이션은 Salesforce 기본 서비스 계약에 정의된 non-Salesforce.com 애플리케이션입니다. 자세한 내용은 Salesforce [계약 및 약관을 참조하세요](#).

여기에 명시된 보안 요구 사항이나 발생할 수 있는 파트너 애플리케이션의 보안 검토에도 불구하고 Salesforce는 파트너 애플리케이션의 품질 또는 보안에 대해 어떠한 보장도 하지 않으며, 고객은 고객

의 설치 및 사용에 대한 적합성과 적절성을 결정하기 위해 파트너 애플리케이션의 품질, 보안 및 기능을 평가할 전적인 책임이 있습니다.

내부 보안 감사가 다루는 내용을 구체적으로 공유할 수는 없지만 Salesforce 앱이 중간man-in-the-middle 공격, 분산 denial-of-service 완화 및 암호화 표준과 같은 다양한 위협 모델링 시나리오를 연결하고 다루는 통합 아키텍처의 기본 AWS 구성 요소에 맞춰져 있습니다. 자세한 내용은 지원 요청을 제출하세요.

설정 문제

AWS Partner CRM 커넥터의 설정 문제 해결에 대한 자세한 내용은 다음 섹션을 확장하세요.

AWS Partner CRM 커넥터를 사용하기 위한 사전 조건은 무엇입니까?

CRM 커넥터를 사용하기 위한 사전 조건에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [앞 통합 사전 조건](#) 부분의 섹션을 참조하세요.

패키지에 대해 명명된 자격 증명을 설정하려면 어떻게 해야 하나요?

이 가이드의 [명명된 자격 증명 설정](#) 부분에 나열된 다음 단계를 따릅니다.

버전 2에서 버전 3으로 전환하면 어떤 영향이 있습니까? 주요 변경 사항이 있나요?

AWS Partner CRM 커넥터 버전 2에서 버전 3으로의 전환은 즉각적인 영향을 미치지 않습니다. 모든 기능은 이전 버전과 호환되며 중단 없이 작동합니다.

기회 관리를 위해 새 기능을 사용하려는 경우 일부 영업 프로세스를 변경해야 할 수 있습니다. 다음 변경 사항을 평가하고 전환 계획을 생성해야 합니다.

- 버전 3 AWS 은와 실시간으로 기회를 공유합니다. 더 이상 기회를 보내기 위한 일정을 생성할 필요가 없습니다 AWS. 파트너의 Salesforce 인스턴스에 대한 기회 소유자는 수동으로 데이터를 전송해야 합니다 AWS. Salesforce 사용자에게는 기회를 푸시할 수 있는 권한이 필요합니다 AWS.
- 다중 객체 매핑을 사용하려는 경우 Salesforce 인스턴스의 새 객체에서 데이터를 가져오고 게시하기 위한 전환 계획이 필요합니다. Salesforce 관리자는 단일 객체에 매핑된 모든 필드와 단일 객체에 매핑된 다른 객체의 필드를 사용하여 객체 매핑에서 이동할 때의 결과를 알고 있어야 합니다.

Amazon S3 연결(비동기식)에서 API 기반 연결(동기식)로 이동하면 추가 설정 단계가 있나요?

예. 다음 항목을 완료해야 합니다.

- 일반적인 사전 조건에서는 [입니다 AWS Partner Central 및 AWS Marketplace 계정 연결.](#)

- 새 Partner Central APIs에 대한 명명된 자격 증명을 생성합니다. 자세한 내용은 이 안내서의 앞부분에서 [명명된 자격 증명 설정](#) 섹션을 참조하세요.

Salesforce Lightning 버전으로 이동하지 않았습니다. AWS Partner CRM 커넥터를 계속 사용할 수 있나요?

아니요. 커넥터는 Salesforce Lightning 버전과 함께 사용하도록 설계되었으며 앱이 없으면 의도한 대로 작동하지 않을 수 있습니다.

Salesforce 환경에서 예약된 작업에 대한 한도에 도달했습니다. 외부 스케줄러를 사용하여 와의 동기화를 트리거할 수 있나요 AWS?

검증 필요 - AWS Partner CRM 커넥터는 관리형 패키지입니다. InboundSyncScheduler 및 OutboundSyncScheduler apex 클래스에 대해 타사 앱을 사용하여 사용자 지정 일정 호출을 생성할 수 있습니다. 참고 - 새 API 기반 통합에서는 이러한 클래스가 작동하지 않을 수 있습니다.

매핑 문제

AWS Partner CRM 커넥터의 객체 매핑 문제 해결에 대한 정보를 보려면 필요에 따라 다음 섹션을 확장합니다.

다중 객체 매핑은 어떻게 작동하나요?

버전 3의 경우 파트너는 매핑 중에 참조된 객체의 필드를 한 수준 아래로 선택할 수 있습니다. 예를 들어 Salesforce 표준 기회 객체에 계정 객체와 사용자 지정 AWS 판매 객체를 가리키는 내부 참조가 있는 경우 표준 기회를 상위 객체로 선택한 다음 계정 및 판매 객체의 필드를 매핑할 수 있습니다.

매핑 탭에서 객체를 두 개 이상 선택할 수 있나요?

아니요. 대신 선택한 객체에서 여러 필드를 매핑합니다.

커넥터는 데이터를 마샬링하는 데 사용하는 객체를 어떻게 추적하나요?

버전 3은 APNCrmUniqueIdentifier 필드를 사용하여 매핑을 위한 단일 상위 객체를 참조합니다. 필드에는 AWS 레코드 ID가 포함됩니다. 상위 객체를 쿼리한 후 상위 객체의 참조 링크를 기반으로 다른 모든 관련 객체의 값이 마샬링되거나 마샬링 해제됩니다.

특정 필드의 유형 필드는 어디에서 찾을 수 있습니까?

커넥터 버전 3은 버전 2 데이터 모델에서 작동합니다. 전체 페이로드 정보는 GitHub의 [AWS 파트너 CRM 통합 샘플](#)을 참조하세요.

관리형 패키지가 표준 Salesforce 객체에 대한 검증 규칙을 설정하는 데 도움이 됩니까?

아니요. 패키지는 표준 ACE [페이로드에 대해 실행되는 필드 유형 및 검증 규칙을 포함하는 ACE](#) 사용자 지정 기회 객체와 함께 제공됩니다. 표준 객체의 ACE 사용자 지정 기회 객체에서 검증 규칙 및 필드를 복사할 수 있습니다. **## ##** - 다중 객체 매핑을 사용하면 표준 기회 객체 내의 ACE 기회 객체에 대한 참조를 추가한 다음 트리거를 사용하여 해당 필드에 데이터를 복사하여 검증을 시작할 수 있습니다.

Sync with AWS 필드에 대한 매핑을 편집할 수 없는 이유는 무엇입니까?

를 사용한 동기화 AWS 확인란은 예약된 다음 작업이 실행될 AWS 때 리드 또는 기회가와 동기화되는지 여부를 결정합니다. Partner Central과의 동기화 필드는 표준 기회 및 리드를 위해 앱에 포함되어 있습니다. 대상 객체가 사용자 지정 객체인 경우 Sync with AWS 필드를 각 객체의 사용자 지정 비공식 필드에 매핑해야 합니다.

에 대한 업데이트 있음 AWS 필드는 어떻게 작동하나요?

공식에 대한 업데이트 있음 AWS 필드에 따라 레코드가 예약된 다음 작업 AWS Partner 에서 로 전송되는지 여부가 결정됩니다. 다음 조건이 충족되면에 대한 업데이트 AWS가 True로 설정됩니다.

- 레코드의 마지막 수정 날짜가 마지막 APN 동기화 날짜보다 늦습니다.
- 마지막 수정 사용자는 통합 작업을 예약한 사용자가 아닙니다.

필요한 APN CRM 고유 식별자 필드를 매핑할 수 없는 이유는 무엇입니까? 메뉴를 사용할 수 없으며 “지도할 유효한 필드 없음”이라는 메시지가 표시됩니다.

API 필드의 길이와 일치하려면 길이가 18자인 텍스트 데이터 형식을 사용해야 합니다.

- 구성: 텍스트(18)(외부 ID)(고유 대소문자를 구분하지 않음)

Salesforce에서 로 아웃바운드 파일 푸시에 대한 커넥터 앱의 문제 해결 체크포인트는 무엇입니까 AWS Partner?

앱은 다음 체크포인트를 사용합니다.

- 와 동기화 AWS하려면에 대한 동기화를 확인해야 합니다 AWS.
- 와 동기화하려면 에 대한 업데이트가 AWS 있는지 확인해야 합니다 AWS.
- 예약 작업을 생성하는 사용자 페르소나는 리드 또는 기회를 생성하고 업데이트하는 데 사용되는 사용자 페르소나와 달라야 합니다.

- 이전 검사가 참이지만 아웃바운드 배치가 여전히 실행되지 않는 경우 AWS Partner 동기화 로그를 확인하고 아웃바운드 IDs 열을 추가합니다. 동기화 로그에 푸시하려는 기회의 ID가 포함되어 있는지 확인합니다. 동기화 로그가 API 성공 상태에서 멈춘 경우 동기화 로그 레코드를 삭제하고 다시 시도하세요.

예상 월별 AWS 수익이 1041.67 대신과 같은 정수가 아닌 경우 데이터 형식이 1041일치하지 않으면 처리 오류가 발생합니다. 이 문제를 해결하려면 API 성공 상태에서 멈춘 동기화 로그를 삭제하고 다음 작업 실행 전에 데이터를 수정합니다.

리드와 기회를 동기화하도록 필터와 구독을 구성할 수 있나요? 상태 또는 단계 필드에 사용자 지정 필터를 추가할 수 있나요?

Salesforce에서 수식 필드를 생성하거나 업데이트하여 특정 값에 대한 상태 또는 단계 필드의 종속성을 추가할 수 있습니다. 예를 들어에 대한 Has Updates AWS를 True로 설정할 수 있습니다. 기회에 포함된 필드를 참조로 사용할 수 있습니다. 다음 예제에서는 이 작업을 수행하는 방법을 보여 줍니다.

```
IF(
  OR(
    AND
      (
        OR(LastModifiedDate > awsapn_Last_APN_Sync_Date_c, LastModifiedDate =
awsapn_Last_APN_Sync_Date_c),
        awsapn_Sync_with_Partner_Central_c,
        NOT(ISNULL(awsapn_Last_APN_Sync_Date_c))
      ),
    AND(ISNULL(awsapn_Last_APN_Sync_Date_c), awsapn_Sync_with_Partner_Central_c)
  )
  , true , false
)
```

필수 필드를 매핑해야 합니까?

예. 인바운드 또는 아웃바운드 통합 작업을 예약하려면 모든 필수 필드를 매핑해야 합니다.

조회 필드를 매핑할 수 있나요?

Partner Central에 현재 입력한 필드를 검토하여 가장 관련성이 높은 필드(필수 필드 외에도)를 결정하는 것이 좋습니다. 사용 가능한 필드 목록과 용도는 Partner Central의 [ACE CRM 개발 키트](#)에 포함된 필드 정의 가이드를 참조하세요.

매핑 프로세스 중에 파생 필드로 레코드를 업데이트하거나 생성해야 합니까?

Salesforce 조직에서는 자체 비즈니스 로직을 기반으로 복잡한 로직과 파생을 수행한 다음 이를 기반으로 매핑된 필드를 채워야 합니다.

동기화 및 검증 문제

AWS Partner CRM 커넥터의 동기화 및 검증 문제 해결에 대한 정보를 보려면 필요에 따라 다음 섹션을 확장합니다.

STORAGE_LIMIT_EXCEEDED 오류의 원인은 무엇입니까?

이 문제는 스토리지가 제한된 개발 조직에서 커넥터를 테스트할 때 발생합니다. 문제를 해결하려면 다음 쿼리를 실행하여 콘솔에서 동기화 로그를 지웁니다.

```
Listawsapn_Sync_Log_c syncLogs = [SELECT Id FROM awsapn_Sync_Log_c WHERE Status IN ('API Success', 'Processed') LIMIT 4000]; delete syncLogs;
```

또한 동기화 로그 보존 기간을 설정하여 보존 기간보다 오래된 동기화 로그 레코드를 자동으로 정리할 수 있습니다. 보존 기간 설정에 대한 자세한 내용은 섹션을 참조하세요.

AWS 참조된 리드 또는 기회가 사용자 지정 객체에 부과된 검증을 준수하지 않습니다. 이 문제를 해결하려면 어떻게 해야 하나요?

일부 리드 및 AWS 시작된 기회는 각 필드에 대한 검증 규칙을 준수하지 않습니다. 파트너가 이러한 추천을 수락하거나 거부할 수 있도록 하려면 레코드를 수락하기 전에 데이터를 수정할 수 있습니다. 데이터 검증을 준수하지 않는 객체를 수락하거나 거부하려면 다음 단계를 완료하세요.

1. 실패한 레코드의 동기화 로그 세부 정보로 이동합니다.
2. 페이로드 편집을 선택하여 JSON 보기에 액세스합니다.
3. 규정 미준수 필드의 값을 업데이트합니다.
4. 페이로드 저장을 선택하여 다음 작업에 대한 동기화를 위한 레코드를 설정합니다.

레코드가 수락되면 나머지 필드를 받은 후 1~4단계를 다시 반복해야 합니다 AWS. 후속 동기화의 경우 수정된 값이 사용됩니다. 또는 Partner Central의 ACE 파이프라인 관리자에서 값을 수정할 수 있습니다.

는 리드와 기회를 얼마나 자주 AWS 업로드 하나요?

AWS 는 매시간 Amazon S3 버킷에 리드와 기회를 업로드합니다. 따라서 통합을 통해 데이터를 업데이트해야 하는 작업은 동기화하는 데 최대 1시간이 걸릴 수 있습니다.

매핑 화면을 사용할 때 `setFieldLengthWarning` 메시지가 표시되는 이유는 무엇입니까?

객체 매핑을 수행하는 사용자에게 필수 필드에 대한 읽기 액세스 권한이 없는 경우 다음 경고가 나타납니다.

```
pe.setFieldLengthWarning()@ -
/modules/awsapn/fieldMappingRow.js:1:7831
set salesforceFields()@- /modules/awsapn/fieldMappingRow.js:1:5624
```

소스 및 대상 필드에 대한 권한이 있는 시스템 관리자 사용자 또는 [APN 통합 권한 세트](#)가 있는 사용자를 사용해야 합니다.

동기화 로그의 상태 및 목적 필드는 무엇을 의미하나요?

각 동기화 로그 레코드의 상태 및 작업을 확인하려면의 표를 참조하세요 [the section called “로그 동기화”](#).

감사 또는 아카이빙을 제공하나요?

동기화 로그 객체는 모든 인바운드 및 아웃바운드 트랜잭션을 추적합니다. 앱 구성에서 로그 레코드의 보존 기간을 지정할 수도 있습니다.

제한 예외가 발생하는 이유는 무엇인가요?

Partner Central APIs에는 공정한 사용을 보장하고 서비스 오용을 방지하는 [일련의 할당량](#)이 있습니다. 할당량에 도달한 후 속도 제한이 시작될 때 제한 예외가 표시될 수 있습니다. 롤링 24시간 주기로 일일 할당량이 재설정됩니다. 기본 할당량이 요구 사항을 충족하지 않는 경우 [Service Quotas 페이지](#)를 사용하여 할당량 증가를 요청할 수 있습니다.

표준 기회에 Send to AWS 버튼이 표시되지 않습니다.

파트너 추천 기회 유형에 대해서만 Send to AWS 버튼이 나타납니다.

릴리스 노트

이 섹션에는 Salesforce용 AWS Partner 고객 관계 관리(CRM) 커넥터의 릴리스 기록이 포함되어 있습니다.

주제

- [버전 3.16\(2026년 2월 26일\)](#)

- [버전 3.15\(2026년 2월 6일\)](#)
- [버전 3.14\(2025년 12월 17일\)](#)
- [버전 3.13\(2025년 10월 30일\)](#)
- [버전 3.12\(2025년 9월 16일\)](#)
- [버전 3.11\(2025년 9월 10일\)](#)
- [버전 3.10\(2025년 8월 6일\)](#)
- [버전 3.8\(2025년 4월 17일\)](#)
- [버전 3.6\(2025년 3월 18일\)](#)
- [버전 3.5\(2025년 1월 22일\)](#)
- [버전 3.1\(2024년 12월 2일\)](#)
- [버전 3.0\(2024년 11월 14일\)](#)
- [버전 2.2\(2024년 4월 24일\)](#)
- [버전 2.1\(2024년 4월 18일\)](#)
- [버전 2.0\(2023년 11월 29일\)](#)
- [버전 1.7\(2022년 10월 12일\)](#)
- [버전 1.6\(2023년 1월 13일\)](#)
- [버전 1.5\(2023년 1월 13일\)](#)
- [버전 1.4\(2022년 12월 7일\)](#)

버전 3.16(2026년 2월 26일)

AWS 파트너 CRM 커넥터 버전 3.16에는 다음과 같은 기능과 개선 사항이 포함되어 있습니다.

버그 수정

- 기회 생성 중에 솔루션 필드가 지속되지 않는 문제를 수정했습니다. 버전 3.15에서는 파트너가 솔루션 필드가 채워진 기회를 만들었을 때 솔루션이 AWS Partner Central의 기회와 연결되지 않았습니다. 이제 커넥터가 CreateOpportunity 및 AssociateOpportunity API 호출을 올바르게 연결하여 기회 생성 중에 솔루션이 올바르게 연결되도록 합니다.
- 소스 기회 필드에 APN 비즈니스 관리자 권한 세트의 편집 권한이 누락되는 권한 격차를 수정했습니다. 용 버전 3.10에 추가된 필드에는 Unified Standard-ACE Opportunity Sync Flow이 제 적절한 읽기 및 편집 액세스 권한이 있으므로 비즈니스 관리자가 표준 기회 레코드에서 ACE 기회 레코드를 생성하는 자동화를 사용할 수 있습니다.

- 우편 번호 시스템이 없는 국가(예: 아랍 에미리트 연합, 홍콩, 보네르)를 포함하여 모든 국가의 필수 필드로 우편 번호가 잘못 적용되는 문제를 수정했습니다. 이제 우편 번호 필드는 선택 사항이며 AWS Partner Central API 사양에 부합하고 파트너가 우편 번호를 사용하지 않는 국가에서 고객을 위한 기회를 만들 수 있도록 허용합니다.

버전 3.15(2026년 2월 6일)

AWS 파트너 CRM 커넥터 버전 3.15에는 다음과 같은 기능 및 개선 사항이 포함되어 있습니다.

AWS Partner Central API

자동 AWS 데이터 공유 개선 사항

- 기회 생성 및 업데이트 모두에서 원활하게 작동 AWS 하도록와 자동 레코드 동기화 개선
- 데이터 공유 Sync ACE Opportunity to Partner Central API 흐름이 필요하지 않습니다.

AWS 기능에서 새로 고침

- 이벤트 없이 AWS Partner Central에서 직접 기회 데이터를 새로 고치는 기능 추가
- 파트너가 ACE 기회 페이지 레이아웃의 버튼을 통해 AWS Partner Central에서 온디맨드로 최신 업데이트를 가져올 수 있도록 허용
- Salesforce와 AWS Partner Central 간의 데이터 일관성 보장

버그 수정

- AWS Partner Central과 동기화할 때 산업 필드에 지정된 "기타" 기회가 API 페이로드에 포함되지 않아 초안 상태로 유지될 기회가 발생하는 문제를 수정했습니다.
- 통화 및 수익 필드에서 대규모 통화 값에 대한 API 검증 실패를 유발하는 과학적 표기법 형식 지정 문제를 수정했습니다.

버전 3.14(2025년 12월 17일)

AWS 파트너 CRM 커넥터 버전 3.14에는 다음과 같은 기능 및 개선 사항이 포함되어 있습니다.

AWS Partner Central API

기회 데이터 채우기

- 파트너가 AWS Partner Central에서 Salesforce로의 모든 기존 기회에 대해 커넥터 인터페이스에서 직접 데이터 동기화를 시작할 수 있는 전용 채우기 기능이 추가되었습니다.
- 단계 및 기타 필터링 옵션을 기반으로 기회 선택에 대한 사용자 정의 기준을 구현했습니다.

기회 연결 개선

- 4개 필드 접근 방식을 일관된 동작으로 3개의 명확하고 검색 가능한 필드로 통합했습니다.
- 솔루션, AWS 제품 및 AWS Marketplace 제안에 대한 미리 입력 기능을 사용하여 검색 가능한 드롭다운 필드를 구현했습니다.
- 올바른 API 식별자를 유지하면서 기억하기 쉬운 이름(예: "AWS Amplify")을 표시하도록 AWS 제품 필드 개선

생성 시 기회 소유자 할당

- CreateOpportunity API를 통해 기회를 생성하는 동안 기회 소유자 설정에 대한 지원이 추가되었습니다.
- BusinessTitle "OpportunityOwner"와 OpportunityTeam 멤버의 적절한 매핑을 구현했습니다.

버그 수정

- 이름, 성 또는 전화번호가 제공된 경우에만 AWS와 페이로드를 공유하기 위한 OpportunityTeamMember 이메일 검증 관련 검증 문제를 수정했습니다.
- 선택한 선택 목록 값을 올바르게 공유하도록 국가 보안 필드 로직 업데이트
- 파트너 계정 관리자 필드에 대한 도구 설명 업데이트

버전 3.13(2025년 10월 30일)

AWS 파트너 CRM 커넥터 버전 3.13에는 다음과 같은 기능 및 개선 사항이 포함되어 있습니다.

AWS Partner Central API

대량 수락 및 대량 할당 기회

- 여러 ACE 기회를 동시에 수락하거나 할당하여 기회 관리의 효율성을 개선하는 기능 추가

기회 동기화 로그

- AWS Partner Central API 통합의 사용자는 이제 ACE 기회 객체 내에서 해당 동기화 로그를 직접 볼 수 있습니다. 이 기능은 각 기회의 동기화 프로세스에 대한 가시성을 제공합니다.

버그 수정

- 데이터 형식 불일치로 인해 기회 제출 중에 고객 DUNS 번호 필드(customerDuns)가 거부되는 문제를 해결했습니다.
- 오류 메시지 필드(awsapn__Error_Message__c) 크기를 동기화 로그 세부 정보에서 32KB에서 128KB로 늘려 오류 메시지의 잘림을 방지하고 대량 동기화 오류 발생 시 Apex 작업 처리 중단 방지
- 우편 번호 또는 우편 번호가 잘못된 형식일 때 기회가 제출된 것으로 표시되지만 초안 상태로 유지되지 않는 문제를 수정했습니다. 이제 커넥터에 비동기 API 검증 오류가 표시되므로 파트너가 AWS에 제출하기 전에 우편 번호 형식 지정을 수정할 수 있습니다.
- 솔루션 제공 필드에 "기타"가 지정된 기회가 제출됨으로 진행하지 않고 초안 상태로 멈춰 있는 문제를 해결했습니다. 이제 커넥터가 "기타" 솔루션 값을 올바르게 처리하고 API 응답을 올바르게 구문 분석하여 ACE 검증 프로세스를 통해 기회를 진행할 수 있습니다. 파트너는 이제 다른 솔루션 설명 필드에 "기타"가 있는 경우에도 유효한 솔루션을 연결할 수 있습니다.

버전 3.12(2025년 9월 16일)

AWS 파트너 CRM 커넥터 버전 3.12에는 다음과 같은 기능과 개선 사항이 포함되어 있습니다.

버그 수정

- Unified_Standard_ACE_Sync 흐름 템플릿을 활성 상태가 아닌 초안 상태로 설정합니다. 일부 고객은 흐름 템플릿이 활성 상태일 때 설치 오류가 발생했습니다.

버전 3.11(2025년 9월 10일)

AWS 파트너 CRM 커넥터 버전 3.11에는 다음과 같은 기능과 개선 사항이 포함되어 있습니다.

AWS Partner Central API

향상된 로깅

- AWS Partner Central API 통합 및 기회 동기화 프로세스를 위한 세부 로깅 기능 확장
- 기회 동기화 프로세스에 대한 추가 문제 해결 정보 추가

버그 수정

- 솔루션 제공 필드에서 solutions/offers/services의 연결 해제를 방지하는 문제를 수정했습니다.
- AWS Partner Central에서 동기화할 수 있는 솔루션 목록의 최대 수를 50개에서 100개로 늘렸습니다.
- 솔루션이 '삭제' 상태일 때 솔루션 상품의 솔루션에 대한 가시성 문제를 수정했습니다.
- AWS Partner Central에서 변경이 이루어졌을 때 Salesforce에 중복 기회가 나타나는 문제를 해결했습니다.
- ACE 객체의 AWS Partner Success Manager 및 AWS ISV Success Manager 필드에 전체 이름 표시 수정

버전 3.10(2025년 8월 6일)

AWS Partner CRM 커넥터 버전 3.10에는 다음과 같은 기능과 개선 사항이 포함되어 있습니다.

AWS Partner Central API

자동 AWS 데이터 공유

- AWS Partner Central 사용자 지정 설정에서 AWS 통합 설정과 공유 활성화
- 업데이트 발생 AWS 시와 자동 레코드 동기화
- 버튼 클릭과 수동 공유 AWS 필요 없음
- 레코드 업데이트 AWS 시에 대한 원활한 데이터 흐름

간소화된 엔터티 연결

- 연결 또는 연결 해제를 클릭할 필요 없이 해당 필드에 제안과 제품을 연결하는 내장 기능
- 선택에 따른 자동 백엔드 API 호출 처리

간소화된 초대 관리

- 파트너 수락 상태 필드 드롭다운에서 직접 초대 수락/거부
- 선택에 따른 자동 백엔드 API 호출 처리

자동화 개선 - 새로운 통합 표준 - ACE 기회 동기화 흐름 템플릿

- 표준 Salesforce 기회와 ACE 기회 간의 자동 동기화를 활성화합니다.
- CRM 커넥터를 사용할 때 공동 판매 기회 공유 지원
- 표준 기회 필드에 대해 사전 구성된 필드 매핑 포함
- ACE 기회의 생성 및 업데이트를 모두 처리합니다.
- 자동 상태/국가 매핑 및 기본값 처리 기능

버전 3.8(2025년 4월 17일)

AWS 파트너 CRM 커넥터 버전 3.8에는 다음과 같은 기능과 개선 사항이 포함되어 있습니다.

버그 수정

- 기회 사후 동기화에서 APN CRM ID가 업데이트되지 않는 문제를 수정했습니다.
- 판매자가 나열된 제품이 50개 이상인 Marketplace 제품을 새로 고치려고 할 때 발생하는 문제를 수정했습니다.
- ACE 객체의 AWS 영업 담당자 및 AWS 계정 관리자 필드에 전체 이름이 표시되지 않는 문제를 수정했습니다.

버전 3.6(2025년 3월 18일)

AWS 파트너 CRM 커넥터 버전 3.6에는 다음과 같은 기능 및 개선 사항이 포함되어 있습니다.

AWS Marketplace

- 서비스형 소프트웨어(SaaS) 제품의 pay-as-you-go제 요금에 요금 표준에 따라 AWS Marketplace 수수료 이하 8자리(3자리에서 증가)에 대한 지원이 추가되었습니다.

버그 수정

- 이제 파트너는 Partner Central에서 직접 기회를 생성할 수 있습니다. 이러한 기회는 AWS Partner CRM 커넥터를 통해 파트너의 Salesforce 조직과 자동으로 동기화됩니다. 이렇게 하면 추천 프로세스가 개선되고 파트너와 간의 협업이 향상됩니다 AWS.
- SaaS 수익 인식 프로그램(SRRP) 필드가 업데이트될 때 기회 동기화가 실패NUMBER_VALUE하고 문자열로 변환할 수 없는 문제를 수정했습니다.
- APN 동기화 중에 AWS 추천이 파트너 기회로 잘못 처리되지 않도록 데이터 공유 문제를 해결했습니다.

- 허용된 ReviewStatus 필드를 업데이트한 후 승인된 기회에서 필드가 null로 변경되지 않도록 수정했습니다.
- 더 큰 데이터 볼륨을 수용하고 동기화 실패를 방지하기 Next Step History 위해에 대한 새로운 필드 매핑을 구현했습니다.
- ACE 기회 레코드의 APN CRM Unique Identifier 필드에 적절한 업데이트 로직을 구현하여 ACE 기회 활성화 흐름 문제를 해결했습니다.
- 더 나은 사용자 경험을 위해 안내 설정 지침을 업데이트하고 수정했습니다.

Note

버전 3.6으로 업그레이드하는 경우 ACE 매핑 탭에서 Next Step History 필드를 매핑해야 합니다.

버전 3.5(2025년 1월 22일)

AWS 파트너 CRM 커넥터 버전 3.5에는 다음과 같은 기능 및 개선 사항이 포함되어 있습니다.

AWS Partner Central API

- 이제 사용자 지정 설정, CRM 커넥터 설정의 PC API 샌드박스 활성화 확인란을 사용하여 샌드박스 카탈로그를 활성화할 수 있습니다. AWS Partner
- 제품 카탈로그가 업데이트되었습니다.

AWS Marketplace

- 이제 CRM 커넥터 외부에서 생성된 재판매 권한 부여의 세부 정보를 가져올 수 있습니다.
- 해당하는 경우 최대 8개의 소수점을 볼 수 있도록 지원이 추가되었습니다.

버그 수정

- CRM 커넥터 버전 3.1의 새 설치, 오류 메시지와 동기화 실패 보고 문제를 수정했습니다 Field Level Security error on field: awspn_Campaign name_new_c.
- 중복된 AWS Marketplace 제품 이름으로 인해 업서트 오류가 발생하는 문제를 해결했습니다.
- ACE 기회 탭이 ACE 권한 세트의 기본 보기로 설정되지 않는 문제를 수정했습니다.

버전 3.1(2024년 12월 2일)

AWS 파트너 CRM 커넥터 버전 3.1에는 다음과 같은 기능과 개선 사항이 포함되어 있습니다.

버그 수정

- AWS Partner Central API의 프로덕션 URL을 수정했습니다.
- 참여 초대 페이로드 변경 문제를 수정했습니다.

버전 3.0(2024년 11월 14일)

AWS 파트너 CRM 커넥터 3.0에는 다음과 같은 기능과 개선 사항이 포함되어 있습니다.

핵심 기능

다중 객체 매핑

- 이제 파트너는 조회 및 마스터 세부 정보 관계를 포함하여 여러 Salesforce 객체의 필드를 APN 기회 및 리드 스키마에 매핑할 수 있습니다.
- 조회 필드에 대한 확장 가능한 보기를 포함하여 매핑 필드에 대한 UI를 개선했습니다.
- 단일 매핑에서 최대 두 수준의 객체 관계를 지원합니다.

ACE CRM 통합 기능

AWS 파트너 센트럴 API 지원

- AWS Partner Central 통합에는 ACE 통합 사용자가 필요하지 않습니다.
- Salesforce와 AWS 파트너 네트워크(APN) 간의 인바운드 및 아웃바운드 동기화 일정은 더 이상 필요하지 않습니다.
- AWS 파트너 CRM 커넥터는 동기 오류를 처리합니다.

AWS AWS 시작된 기회(AO) 및 파트너가 시작한 기회에 대한 Partner Central API 지원

- 파트너는 공유 버튼을 AWS 사용하여 기회를 생성하고 업데이트할 수 있습니다.
- 파트너는 승인 상태 버튼을 사용하여 AWS 추천된 기회를 수락하거나 거부할 수 있습니다.
- 파트너는 연결 또는 연결 해제 버튼을 사용하여 기회 수명 주기 동안 파트너 솔루션, AWS 제품 및 AWS Marketplace 제안과 기회를 연결하거나 연결 해제할 수 있습니다.

- 파트너는 할당 버튼을 사용하여 Partner Central 계정의 다른 사용자에게 기회를 재할당할 수 있습니다.
- 파트너는 솔루션 제공 탭을 사용하여 사용 가능한 솔루션 목록을 볼 수 있습니다.
- 파트너는 AWS Marketplace 알림 탭에서 기회 생성, 기회 업데이트 또는 참여 초대 생성과 같은 이벤트를 볼 수 있습니다.
- 기회에 대한 세 가지 새로운 필드가 추가되었습니다.
 - Opportunity Engagement Invitation ARN
 - Opportunity Type
 - Visibility

버그 수정

- 커넥터가 인바운드 데이터를 수신할 때 기회와 연결된 계정을 사용자 지정 설정에 제공된 기본 계정으로 재정의하여 내부 Salesforce 충돌 및 검증 오류가 발생하는 문제를 수정했습니다.
- 잘못된 SalesActivity 필드 값 로 인해 커넥터에 인바운드 및 아웃바운드 동기화 로그 오류가 발생하는 문제를 수정했습니다 Finalized Deployment Needs.
- 공유 재판매 권한 부여를 새로 고치려고 할 때 발생하는 문제를 해결했습니다.

버전 2.2(2024년 4월 24일)

AWS 파트너 CRM 커넥터 버전 2.2에는 다음과 같은 기능 및 개선 사항이 포함되어 있습니다.

핵심 기능

기존 재판매 권한 부여 기능이 개선되어 레거시 제품이 아닌 제품을 지원합니다.

버전 2.1(2024년 4월 18일)

AWS 파트너 CRM 커넥터 버전 2.1에는 다음과 같은 기능과 개선 사항이 포함되어 있습니다.

핵심 기능

채널 파트너는 공유 재판매 권한 부여를 위한 동기화 일정을 생성할 수 있습니다.

AWS Marketplace ISV 판매자 및 채널 파트너를 위한 통합

- 적격 제품에 대해 릴리스된 제안의 사용 기간을 수정할 수 있습니다.

- 비공개 제안에 대한 미래 날짜의 계약(FDA) 지원.
- CRM 커넥터 외부에서 생성된 비공개 제안의 세부 정보를 가져올 수 있습니다.
- 비공개 제안 및 재판매 권한 부여를 초안으로 저장할 수 있습니다.
- 비공개 제안 및 공개 제안에 대한 계약을 검색하고 볼 수 있습니다.
- SaaS 계약 제품 및 소비 계정이 있는 SaaS 계약 SaaS 제품에 대해 여러 판매자 계정에서 계약 기반 제안을 생성할 수 있습니다.

ACE CRM 통합

- AWS 전달된 ACE 기회 객체에 대한 Salesforce Lightning 레코드 양식이 개선되었습니다.
- AWS 전달된 ACE 기회 객체에 대해 기회당 동기화 로그 세부 정보 레코드를 표시할 수 있습니다.
- 사용 가능한 AWS Marketplace 비공개 제안을 AWS 제공된 ACE 기회 객체의 기회에 연결할 수 있습니다.

버전 2.0(2023년 11월 29일)

핵심 기능

- ACE CRM 통합 및 AWS Marketplace 판매자 통합 기능 모두를 위한 모듈화된 애플리케이션 단일 SF AppExchange 앱

APN Customer Engagements(ACE) 통합

- ACE CRM 통합을 통해 새 데이터 모델(v14)을 지원합니다.
- ACE 기회를 위한 사용자 지정 객체를 생성하고 사용자 지정 기회 객체에 대한 새 데이터 모델 검증과 ACE CRM 통합에 정의된 모든 속성/값이 포함된 리드를 생성합니다.
- 새로운 ACE 사용자 지정 객체에 대한 원클릭 자동 매핑 기능을 통해 기회 및 리드를 위해 설치된 사용자 지정 객체와의 매핑을 신속하게 처리할 수 있습니다.
- 기회에 누락된 속성을 매핑하는 방법을 수정했습니다.
- 매핑에 표준 AWS 기회를 사용하는 경우 기회를 계정에 연결하는 방법을 수정했습니다.

AWS Marketplace 통합

- ISV 판매자로서:

- 사용 가능한 MP 제품을 Salesforce 조직과 동기화합니다.
- SaaS, AMI 및 컨테이너 제품에 대한 ISV 비공개 제안을 생성, 확인 및 관리합니다.
- 비공개 제안을 취소하고 수정합니다.
- 비공개 제안을 복제하여 새 제안을 생성합니다.
- SaaS, AMI 및 컨테이너 제품에 대한 재판매 권한 부여를 생성합니다.
- 재판매 권한 부여를 취소하고 수정합니다.
- 재판매 권한 부여를 복제합니다.
- 구매자가 비공개 제안을 구독하면 알림을 받습니다.
- 커넥터를 통해 생성된 비공개 제안 및 공유 재판매 권한 부여의 대시보드를 봅니다.
- AWS 채널 파트너로서:
 - ISV 판매자가 생성한 공유 재판매 권한 부여를 동기화하고 봅니다.
 - 공유 재판매 권한 부여를 통해 SaaS, AMI 및 컨테이너 제품에 대한 AWS 채널 파트너 비공개 제안을 생성하고 관리합니다.

버전 1.7(2022년 10월 12일)

변경 로그

사용자 인터페이스

- 매핑 화면에 AWS Partner Network 검토 설명 선택적 필드를 추가합니다.
- 도움말 섹션을 안내 설정 페이지로 이동합니다.

버그 수정

- 부분 장애 발생 시 잘못된 페이로드가 소스 레코드에 synclog 자세히 표시되는 문제를 수정했습니다.
- 파트너가 ACE의 파트너 CRM 고유 식별자를 이미 업데이트하여 조직의 대상 객체를 기반으로 자동 수정하는 문제를 수정했습니다.
- 초기 생성 요청 후 아직 승인되지 않은 기회 업데이트 전송을 중지하는 문제를 수정했습니다 AWS Partner. 이는 기회가 승인 상태가 아니기 AWS Partner 때문에 검증 오류 응답이에서 다시 수신되는 것을 방지하기 위한 것입니다.

알려진 문제

해당 사항 없음.

버전 1.6(2023년 1월 13일)

변경 로그

사용자 인터페이스

- 파트너가 AWS Partner Central을 통해 지원 사례를 제기할 수 있도록 구성 요소를 추가합니다. 이는 앱의 가이드 설정 페이지에서 사용할 수 있습니다.
- 관리자는 인바운드 페이로드에서 수신된 데이터를 수정하여 잘못된 선택 목록 값을 수정하여 처리할 수 있습니다.

동기화 로그 정리

이전 동기화 로그 레코드는 애플리케이션 사용자 지정 설정 동기화 로그 보존에 따라 자동으로 정리됩니다. 이 기능을 사용하면 파트너가 인바운드 및 아웃바운드 동기화 로그 레코드를 보존할 기간을 구성할 수 있습니다.

버그 수정

- 매핑되지 않은 선택 목록 값이 인바운드 페이로드에 있으면 잘못된 값을 표시하도록 검증 메시지를 업데이트합니다.
- 데이터가 수정되면 재시도 횟수를 초과할 때까지 트랜잭션을 자동 재시도하도록 애플리케이션 사용자 지정 설정에서 구성된 재시도 횟수 및 재시도 일수를 활용하도록 아웃바운드 작업 필터를 업데이트합니다.

알려진 문제

해당 사항 없음.

버전 1.5(2023년 1월 13일)

변경 로그

사용자 인터페이스

- 예약 모달의 레이블을 업데이트합니다.

- 예약 화면에서 검증 오류 메시지를 업데이트하여 예약 실패 시 사용자에게 더 많은 컨텍스트를 제공합니다.
- "AWS Partner CRM 커넥터"를 사용하여 모든 참조에서 애플리케이션의 제목을 업데이트합니다.
- 기회/리드 페이지
 - APN 필드 레이블과 동기화 기능을 업데이트하여에 대한 업데이트가 있습니다 AWS.
 - Partner Central 필드 레이블을 사용하여 동기화를 와 동기화 AWS로 업데이트합니다.
- 가이드 설정 페이지
 - 인증 세부 정보 입력 필드 레이블을 업데이트하여 APN AWS 연결을 설정합니다.
 - SPMS 필드 레이블을 파트너 ID로 업데이트합니다.
 - APN 필드를 Salesforce 필드에 매핑 AWS를 업데이트합니다.
- 매핑 페이지
 - ACE 파이프라인 관리자 필드를 AWS 필드로 업데이트합니다.
 - APN 업데이트 활성화 필드를 인바운드 업데이트 활성화 필드로 업데이트합니다.
- 로그 동기화 페이지
 - "APN"에 대한 참조를 "AWS"(방향)으로 바꿉니다.
 - 인바운드 오케스트레이션에서 인바운드 파일 검색으로, 인바운드 오케스트레이션에서 인바운드 레코드 검색으로, 아웃바운드 오케스트레이션에서 아웃바운드 파일 검색으로의 동기화 로그 목적 필드 레이블을 업데이트합니다.

순간 동기화

관리자는 추가된 빠른 작업을 통해 단일 레코드에 대해 특정 아웃바운드 동기화를 시작할 수 있습니다. 참조를 위해 에 전송 AWS이라는 빠른 작업이 표준 기회 및 리드 객체에 추가되었습니다. 통합된 표준 또는 사용자 지정 객체에 추가하여 예약된 작업 외부의 단일 레코드에 대한 동기화를 즉시 호출하는 옵션을 제공할 수 있습니다.

버그 수정

- 동기화 로그에서 잘못된 FLS 예외 오류가 표시된 문제를 수정했습니다.
- campaignMemberStatus 필드가 매핑될 때 리드 객체의 문제를 해결합니다.
- 매핑될 때 아웃바운드 매핑에서 awsFieldEngagement 및 awsAccountId 필드가 제외되는 매핑 문제를 수정했습니다.
- 번들 대시보드를 동적 대시보드에서 정적 대시보드로 업데이트하여 설치된 조직의 동적 대시보드 한도를 사용하지 않도록 합니다.

알려진 문제

해당 사항 없음.

버전 1.4(2022년 12월 7일)

변경 로그

사용자 인터페이스

- 동기화 로그에 대한 인터페이스를 간소화합니다.
- 매핑 모달을 위한 인터페이스를 간소화합니다.
- 매핑 화면의 재설정 버튼에 확인 모달을 추가합니다.
- 모든 필드가 완료될 때까지 선택 목록 매핑에서 다음 옵션을 비활성화합니다.
- 매핑 모달의 탭 제목에 도움말 텍스트를 추가합니다.
- APN CRM 관리에서 AWS Partner CRM 커넥터로 앱 레이블을 업데이트합니다.

보고서 및 대시보드

동기화 로그 상태를 추적하기 위한 새 보고서 및 대시보드를 추가합니다.

흐름 템플릿

동기화 로그 오류 시 비즈니스 관리자에게 사용자 지정 푸시 알림을 설정하기 위해 패키지에 흐름 템플릿을 추가합니다.

버그 수정

- 매핑에서 UTC와 관련된 날짜 오프셋 문제를 수정했습니다.
- 재처리를 위해 부분적으로 처리된 동기화 로그를 선택한 경우 오류가 발생하면 동기화 로그의 상태가 오류로 변경되지 않는 문제를 해결합니다.
- 표준 기회 및 리드에 대한 적합한 to sync 공식을 업데이트합니다.
- 읽기 전용 필드를 숨깁니다.
- 스피너를 로드하도록 업데이트합니다.
- 모달 자막의 레이블을 업데이트합니다.
- 매핑 모달 apnValues_ on _tab3에를 유지합니다.
- 사용자가 현재 페이지로 이동하도록 편집 옵션을 업데이트합니다.

- read-only 모드가 아닌 경우 탭 선택을 비활성화합니다.
- 선택 사항인 경우 field required 오류를 비활성화합니다.
- 모달 확인 표시를 녹색으로 변경합니다.
- 매핑 탭 구성 요소 및 유틸리티를 추가합니다.
- 동기화 로그에 대한 새 대시보드 및 대시보드 폴더를 추가합니다.
- 더 이상 사용되지 않는 사용자 지정 보고서 탭에 대한 권한을 제거합니다.

알려진 문제

리드 객체 CampaignMemberStatus 에를 매핑할 때 오류가 발생했습니다. 현재 AWS Partner는 리드를 매핑할 때 필수가 아닌 필드의 매핑을 건너뛸 수 있습니다. 수정 사항은 다음 버전에 있습니다.

Partner Central API와의 사용자 지정 통합 생성

AWS Partner Central API를 사용하여 사용자 지정 CRM 통합을 생성하고 CRM 커넥터를 사용합니다. [AWS Partner Central API 참조](#)에서는 Partner Central API 통합의 사전 조건과 기회 및 참여를 생성하고 작업할 수 있는 API 작업을 사용하는 방법을 설명합니다.

이 안내서에서는 사용자 지정 통합을 생성, 테스트, 배포 및 유지 관리하는 데 필요한 리소스와 기술 역량이 있다고 가정합니다. 사용자 지정 통합 유지 관리에 대한 자세한 내용은 이 가이드 [통합 유지 관리](#)의 섹션을 참조하세요.

Note

- 사용자 지정 통합과 함께 작동하도록 CRM 커넥터를 구성할 수도 있습니다. 자세한 내용은 이 가이드 [Salesforce용 AWS 파트너 CRM 커넥터란 무엇입니까?](#) 뒷부분의 섹션을 참조하세요.
- Amazon S3 통합으로 이전 CRM을 생성하고 CRM 커넥터를 사용하려는 경우 Partner Central API로 마이그레이션할 수 있습니다. 자세한 내용은 이 가이드 [Amazon S3 통합을 사용하는 CRM에서 Partner Central API로 업그레이드](#) 뒷부분의 섹션을 참조하세요.

통합 FAQ

다음 주제에서는 CRM 통합에 대해 자주 묻는 질문에 답합니다.

파트너 개발 관리자(PDM)에게 연락하려면 어떻게 해야 하나요?

파트너 개발 관리자의 연락처 정보를 찾으려면:

1. [Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 지원을 선택한 다음 파트너 개발 관리자를 선택합니다.

파트너 ID 또는 SPMS ID를 찾으려면 어떻게 해야 하나요?

파트너 ID 또는 SPMS ID를 찾으려면:

1. [Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 회사를 선택하고 개요에서 ID를 확인합니다.

AWS 계정과 관련된 비용이 있습니까?

아니요. AWS 계정과 관련된 비용은 없습니다.

용어집

다음 표에는 CRM 통합에 사용되는 두문자어와 용어가 나열되어 있습니다.

약어	전체 기간	정의
AWS	Amazon Web Services	에서 제공하는 포괄적인 클라우드 컴퓨팅 플랫폼으로 AWS, 컴퓨팅 성능, 스토리지 및 데이터베이스와 같은 다양한 서비스를 인터넷에서 액세스할 수 있습니다.
APN	AWS Partner Network	파트너가 비즈니스 AWS, 기술 및 마케팅 지원을 제공하여 성공적인 AWS기반 비즈니스 또는 솔루션을 구축할 수 있도록 설계된 글로벌 파트너 프로그램입니다.
ACE	APN 고객 참여	AWS와 파트너 간의 협업을 촉진하여 고객 참여와 공동 판매 기회를 추진하는 데 도움이 되는 프로그램입니다.
CRM	고객 관계 관리	기업이 현재 및 잠재적 고객과의 관계 및 상호 작용을 개선하기 위해 사용하는 전략 및 소프트웨어 솔루션입니다.
CRM 커넥터	Salesforce용 CRM 커넥터	Salesforce AppStore에서 사용할 수 있는 앱입니다. 커넥터는 ACE 파이프라인과의 통합 프로세스를 가속화하고와의 통합을 가능하게 합니다 AWS Marketplace.

약어	전체 기간	정의
AWS IAM	AWS Identity and Access Management	AWS 사용자, 그룹 및 권한의 생성 및 관리를 활성화하여 AWS 리소스에 대한 액세스를 안전하게 제어하는 데 도움이 되는 웹 서비스입니다.
ISV	독립 소프트웨어 공급업체	일반적으로 대량 또는 틈새 시장용으로 설계된 소프트웨어 생성 및 판매를 전문으로 하는 회사입니다. 이는 사용자 조직에서 자체적으로 사용하기 위해 생성한 사내 소프트웨어와는 대조적입니다.
PDM	파트너 개발 관리자	의 역할로 AWS Partner Network,와의 관계를 개선하고 AWS Partner에서 제품을 성장시키고 개선할 수 있도록 지원합니다 AWS.

기계 번역으로 제공되는 번역입니다. 제공된 번역과 원본 영어의 내용이 상충하는 경우에는 영어 버전이 우선합니다.