



판매 가이드

AWS Partner Central



AWS Partner Central: 판매 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

시작하기	1
에서 공유한 리드 수신 AWS	2
리드 상태	2
리드 수락	3
리드 업데이트	3
리드를 기회로 전환	3
기회 관리	4
AWS 판매 단계	4
기회 생성	5
기회 생성	5
복제 기회	9
기회 인사이트를 위해 에이전트 사용	9
사전 조건	9
기회 요약	10
파이프라인 인사이트	10
고객 프로필	11
영업 플레이 생성	11
솔루션 권장 사항	12
다음 단계 권장 사항	12
기회 진행	13
자금 지원 권장 사항	13
중요 고려 사항	14
관련 리소스	14
AWS 기회 검토 프로세스	14
기회 수락	15
다음 단계 및 기회 단계 업데이트	16
AWS 스테이지 가시성	16
기회 연락처	17
공동 작업 채널 생성	17
기회 검색 및 필터링	18
기회를 위한 AWS 파티션 태그 지정	18
대량 작업	19
가져오기 기회	19
내보내기 기회	25

기회 업데이트	25
파트너 연결 검색 및 관리	27
시작하기	27
파트너 검색	27
파트너 찾기	27
파트너 연결	28
연결 요청 전송	28
연결 보기 및 관리	29
연결 관리	29
협업 요구 사항	30
연결 기본 설정 편집	31
모범 사례	31
문서 이력	32
.....	xxxiii

시작하기

[AWS Partner 고객 참여 프로그램](#)은 AWS ACE 기회 AWS, ACE 리드를 통한 제출을 통해 파트너가 참여하든에서 생성하든 관계없이 AWS 파트너가 성공적인 고객 참여를 주도할 수 있는 프레임워크를 제공합니다 AWS.

이 섹션에서는 AWS Partner Central의 판매 메뉴에서 액세스할 수 있는 ACE 기회 및 리드 기능을 사용하기 전에 수행해야 하는 작업에 대해 설명합니다. AWS 파트너가 리드와 기회를 받을 수 있도록 하기 위한 요구 사항은 [AWS Partner 고객 참여를 참조하세요](#).

AWS Partner Central에 등록하는 동안 등록 프로세스를 완료한 개인이 [APN 고객 참여 프로그램 이용약관](#)을 확인하고 이에 동의했습니다.

Note

리드 및 기회를 생성, 보기, 편집 또는 관리하려면 AWS IAM에서 사용자에게 적절한 권한을 할당해야 합니다. 자세한 내용은 [Partner Central 액세스를 참조하세요](#).

에서 공유한 리드 수신 AWS

리드 페이지를 사용하면에서 공유하는 리드 참여에 대한 업데이트를 수락, 관리 및 보고 AWS 하고 이러한 리드 참여를 기회로 변환할 수 있습니다. 리드 페이지에는 두 개의 탭이 있습니다.

- 리드 - 수락된 리드를 관리하고 변환할 수 있는 곳
- 리드 초대 - 공유된 리드를 수락하거나 거부할 수 있는 곳

AWS 파트너는 들어오는 리드 초대를 수락하거나 거부할 수 있습니다. 연락처 정보를 포함한 전체 리드 세부 정보가 표시되기 전에 사용자에게 표시되는 모든 새 리드를 수락해야 합니다. 거부된 리드는 리드 초대 탭에서 자동으로 제거됩니다.

리드 관리를 위해 파트너는 영업일 기준 5일 AWS 이내에에서 공유하는 리드를 검토, 수락 또는 거부할 수 있습니다. 정의된 상태를 진행하고 회사 세부 정보, 사용 사례 및 프로젝트 설명과 같은 필수 정보를 포함합니다. 자격을 갖추면 리드를 추가 개발을 위한 전체 기회로 변환할 수 있습니다.

리드 상태

리드의 상태는 다음과 같을 수 있습니다.

리드 상태	설명
Open	파트너가 리드를 수락했지만 고객 응대가 이루어지지 않았습니다.
연구	고객의 요구 사항, 사용 사례를 이해하기 위해 파트너가 리드를 검토하고 있습니다.
적격	파트너 계정 팀은 잠재 고객/최종 고객과 협력하여 실행 가능성에 대해 논의하고 요구 사항을 이해합니다. 잠재 고객/최종 고객은 기회가 사실적이고 관심 있으며 비즈니스 또는 기술적 요구 사항을 해결할 수 있다는 데 동의했습니다.
부적격	리드는 기회와 연결될 수 없습니다.

리드 수락

AWS 파트너는 들어오는 리드 참여를 수락하거나 거부할 수 있습니다. 수신 리드를 수락해야 연락처 정보를 포함한 모든 리드 세부 정보를 볼 수 있습니다.

1. 리드 초대 탭에서 확인란을 사용하여 하나 이상의 리드를 클릭하고 초대 수락을 선택하거나 리드 초대를 클릭하고 오른쪽 상단 모서리에서 초대 수락을 선택할 수도 있습니다.
2. 클릭하면 수락을 확인하는 팝업이 나타납니다.
3. 수락 성공을 알리는 배너가 나타납니다.

리드 업데이트

1. 확인란을 사용하거나 리드를 클릭하여 모든 리드로 이동합니다.
2. 편집을 선택합니다.
3. 관련 업데이트를 수행하고 저장을 선택합니다. 또한 리드에 상호 작용을 추가하여 파트너와 잠재 고객 간의 연락을 기록함으로써 다양한 채널 및 접점에서 리드와의 참여를 추적할 수 있습니다.

리드를 기회로 전환

리드가 적격 단계에 도달하면 파트너는 이를 기회로 변환하여 리드와 결과 기회 간의 과거 연결을 유지할 수 있습니다.

리드를 기회로 변환하려면

1. 원하는 리드로 이동하여 초안 기회 생성을 클릭합니다.
2. 관련 리드 정보가 미리 채워진 새 기회를 자동으로 생성하는 초안 기회 생성을 선택합니다.
3. 초안 기회 보기를 선택합니다.
4. 필요한 기회 정보를 추가합니다.
5. 제출을 선택하여 검증을 위해 제출합니다.

Note

리드를 대량으로 전송하려면 [대량 작업을](#) 참조하세요.

기회 관리

파트너는 기회를 생성 및 공유 AWS하거나 공동 판매를 AWS 위해에서 공유하는 기회를 받을 수 있습니다. 아래 주제에서는 영업 수명 주기 AWS 동안와 함께 기회를 관리하는 방법을 설명합니다.

AWS 판매 단계

파트너는와 협업할 기회를 공유하고 받을 수 있습니다 AWS. 이러한 기회는 영업 주기의 다양한 단계를 통해 진행되며, 이는 영업 프로세스의 특정 단계를 나타내고 거래가 얼마나 성사되는지를 나타냅니다. 기회는 다음 단계를 거칩니다.

단계	설명
잠재 고객	고객 기회가 식별되었습니다.
적격	고객과 함께 실행 가능성에 대해 논의하고 요구 사항을 이해할 수 있는 기회에 참여했습니다. 고객은 기회가 사실적이고 관심 있으며 주요 비즈니스 및 기술 요구 사항에 도움이 될 수 있다는 데 동의했습니다.
기술 검증	고객은 프레젠테이션, 시스템 관리자(SA)와의 아키텍처 설계 세션 AWS Partner 및 기타 proof-of-concept 활동을 조합하여 솔루션을 기술적으로 검증합니다.
비즈니스 검증	비즈니스 이해관계자는 솔루션의 재정적 실행 가능성에 대한 계약을 전달했습니다.
커밋됨	고객은 솔루션에 동의했으며 기술, 아키텍처 및 경제성으로 전환하기 위해 최선을 다합니다.
시작됨	솔루션에 대한 결제가 시작되었습니다.
달힌 손실	최종 고객이 다른 클라우드 공급자를 선택했거나 솔루션을 진행할 준비가 되지 않았습니다.

기회 생성

기회는 [대량 가져오기](#)를 통해 개별적으로 추가하거나 [CRM 통합](#)을 통해 관리할 수 있습니다. 기회가 Qualified 단계 이상이 되면 파트너가 검색 단계가 완료된 후 영업 주기 초기에 기회를 제출하는 AWS 것이 좋습니다.

기회는 AWS 지원이 필요한 것으로 분류하거나 파트너는 기회를 독립적으로 관리하도록 선택할 수 있습니다. 기회는 Prospect에서 Launched/Closed로 정의된 단계를 거치며 수익 추정치, 고객 세부 정보 및 고객 사용 사례와 같은 데이터 속성을 포함합니다.

파트너는 내부 검증 프로세스를 통해 라우팅되는 AWS 기회를 판매자와 공유할 수 있습니다. 기회가 제출되면 거래 규모, 솔루션 조정 및 고객 참여 상태 AWS 기준을 충족하는지 확인하기 위한 검증을 거칩니다.

이제 파트너는 기회 세부 정보를 기반으로 SI 기반 월간 반복 수익(MRR) 예측 및 AWS 제품 추천을 받을 기회를 생성할 때 거래 규모 조정을 사용할 수 있습니다. 또한 파트너는 AWS 요금 계산기 URLs 가져와 서비스 선택을 자동으로 채우고 마이그레이션 가속화 프로그램(MAP) 자격 지표 및 최적화 권장 사항을 포함한 향상된 인사이트를 받을 수 있습니다.

기회 생성

1. 왼쪽 탐색에서 판매, 기회로 이동합니다.
2. 기회 생성을 선택합니다.
3. 고객 세부 정보를 입력하고 다음을 선택합니다.
 - 고객 DUNS를 제외한 모든 필드는 필수입니다. 기회를 내부 이해관계자와 일치시키려면 고객 웹 사이트 및 우편번호와 같은 정보가 필요합니다.
 - 산업 수직 정부를 입력하는 경우 분류된 국가 보안 정보 옵션을 선택해야 합니다.
4. 프로젝트 세부 정보를 입력하고 다음을 선택합니다.
 - AWS 영업 지원을 원하는 경우와 공동 판매 AWS를 선택합니다. 공동 판매를 AWS 선택한 경우 공동 판매 옵션에 AWS 대해에서 파트너별 요구 사항을 하나 이상 선택해야 합니다.
 - 기회 유형에서 최종 고객과 파트너 간에 증분 수익 가능성이 있는 기존 계약이 있는 경우 확장을 선택합니다. 증분 수익의 가능성이 없는 경우 플랫폼 갱신을 선택합니다. 확장 또는 플랫폼 갱신을 선택하는 경우 선택적 상위 기회 ID를 입력할 수 있습니다.
 - AWS 훈련 파트너(ATPs)는 사용 사례 훈련에 참여하고 거래 규모 조정의 일환으로 다음 단계에서 예상 월별 반복 AWS 수익에 대한 AWS 훈련 키트의 수익을 입력해야 합니다. AWS

- 대상 종료일에 미래 날짜를 입력합니다. 시작 또는 종료된 원화 상태의 기회를 제출하지 마십시오.
- 마케팅 활동에서 소싱됨을 선택한 경우 마케팅 개발 자금을 대해 예 또는 아니요를 선택해야 합니다.

5. APN 프로그램 세부 정보를 입력하고 다음을 선택합니다.

이 기회와 관련된 APN 프로그램을 선택합니다. 일부 APN 프로그램에는 추가 세부 정보와 연락처 세부 정보가 필요할 수 있습니다.

마이그레이션 가속화 프로그램을 선택하면 마이그레이션 프로젝트에 대한 추가 세부 정보를 제공할 수 있습니다.

- 마이그레이션하려는 마이그레이션 워크로드를 선택합니다.
- 마이그레이션 소스를 워크로드가 현재 상주하는 플랫폼 또는 환경으로 선택합니다.
- 마이그레이션 단계를 마이그레이션 여정의 현재 단계로 선택합니다. 평가, 동원, 마이그레이션 및 현대화, 관리.
- 프로젝트가 제공된 후 관리형 서비스를 제공하여 고객이 워크로드를 관리할 수 있도록 하려면 고객에게 제공되는 관리형 서비스를 예로 선택합니다. 프로젝트가 전달된 후 고객에게 관리형 서비스를 제공할 계획이 없는 경우 아니요를 선택합니다.
- 현재 환경 사양, 마이그레이션을 위한 비즈니스 동인, 예상 성과, 주요 과제 또는 요구 사항 등을 포함하여 마이그레이션 프로젝트에 대한 마이그레이션 세부 정보를 입력합니다.

6. 거래 크기를 구성하고 다음을 선택합니다.

거래 규모 조정은 기회 가치를 추정하고 관련 AWS 제품을 식별하는 데 도움이 되는 AI 기반 인사이트를 제공합니다. 기본 설정과 사용 가능한 정보에 따라 두 가지 계산 방법 중에서 선택할 수 있습니다.

MRR 계산 방법을 선택합니다.

- AI 인사이트를 사용한 수동 입력 - 기회 세부 정보를 기반으로 AI 예측 MRR 추정치 및 AWS 제품 권장 사항을 확인한 다음 자체 MRR 추정치를 입력합니다. 이 방법을 사용하면 최종 추정치에 대한 제어를 유지하면서 AI 예측을 검토할 수 있습니다.
- 요금 계산기 URL - AWS 요금 계산기 URL을 가져와 MRR 및 제품 선택을 자동으로 채웁니다. 이 방법은 MAP 자격 지표, 최적화 권장 사항, 잠재적 비용 절감 분석을 비롯한 향상된 인사이트를 제공합니다.

AI 인사이트와 함께 수동 항목 사용

AI 인사이트를 사용한 수동 입력을 선택하면 시스템이 기회 세부 정보를 분석하여 권장 사항을 제공합니다.

Note

AI 예측 MRR 및 제품 권장 사항은 잠재 고객, 적격, 기술 검증 및 비즈니스 검증 단계의 기회에 사용할 수 있습니다. 커밋, 시작 또는 종료된 손실 단계의 기회에서는 이러한 기능을 사용할 수 없습니다.

1. AI 예측 MRR:

- 고객 비즈니스 문제 필드를 포함하여 과거 AWS 기회 및 현재 기회 세부 정보를 기반으로 월별 반복 수익(MRR) 중앙값 추정치를 제공합니다.
- 정확성을 독립적으로 평가할 수 있는 기회에 대한 판단과 지식을 바탕으로 AI 예측 MRR을 검토합니다. 거래 및 판매 주기 진행 상황에 대한 자세한 정보를 수집하면서 견적을 업데이트합니다.

2. AWS 제품 권장 사항:

AWS 보라색 배지가 있는 제품은 고객 비즈니스 문제 및 기회 세부 정보를 기반으로 AI를 권장합니다. 고객의 기술 요구 사항과 일반적인 사용 사례를 분석합니다.

이러한 제안을 검토하고 고객의 특정 요구 사항에 맞게 제품 선택을 사용자 지정합니다.

선택 범위를 구체화하려면:

- 기회에 연결할 AWS 제품을 검색하고 추가합니다.
- 제품 테이블에서 AWS 제품을 선택 취소합니다.
- 선택한 제품 목록에서 AWS 제품을 제거합니다.

요금 계산기 URL 사용

요금 계산기 URL을 선택하면 AWS 요금 계산기에서 직접 견적을 가져올 수 있습니다.

1. 요금 계산기 URL을 가져옵니다.

- AWS 요금 계산기 견적에서 공유 URL을 복사합니다.
- URL을 추정 URL 필드에 붙여 넣습니다.
- MRR 계산을 선택하여 견적을 가져옵니다.
- 가져온 계산에 따라 총 MRR이 자동으로 채워집니다.

2. URL로 가져온 제품 검토:

- 요금 계산기 견적의 모든 제품이 기회에 자동으로 포함됩니다.
- 제품 표에는 MRR 금액, 최적화된 지출, 잠재적 절감액 및 권장 사항을 포함하여 가져온 각 제품에 대한 자세한 정보가 표시됩니다.
- 잠재적 절감액 계산을 검토하여 비용 최적화 기회를 정량화합니다.
- 최적화 권장 사항을 검토하여 비용 효율성을 개선하는 방법을 이해합니다. 권장 사항은 “예약된 인스턴스 또는 Savings Plans 사용”과 같은 특정 지침과 함께 권장 사항 옆에 표시됩니다.
- MAP 자격 지표를 검토하여 마이그레이션 가속화 프로그램 자금 조달에 적합한 제품을 식별합니다. 적격 제품은 MAP 적격 옆에 “적격” 상태를 표시합니다.
- 현대화 옵션은 현대화 옆에 “적격” 상태를 표시합니다.

3. 견적을 수정합니다.

- 가져오기 후 제품 또는 요금을 수정하려면 요금 계산기 견적 URL을 업데이트하고 다시 가져와야 합니다.

7. 원하는 대로 선택적 세부 정보를 입력하고 다음을 선택합니다.

8. 선택적 고객 연락처 세부 정보를 입력하고 다음을 선택합니다. 자세한 정보는 [기회 연락처](#) 섹션을 참조하세요.

9. 기회 세부 정보를 검토하고 제출을 선택합니다.

파트너는 주어진 기회에 최대 두(2) 개의 파트너 연락처를 추가할 수 있습니다. 이러한 지정된 연락처는 AWS 판매자와의 주요 커뮤니케이션 지점 역할을 하며 기회 진행 상황에 대한 모든 관련 알림을 받습니다. 여기에는 상태 변경에 대한 자동 알림, 추가 정보 요청 및 검증 업데이트가 포함됩니다.

AWS에서 기회를 수락하면 파트너는 할당된 AWS 판매자와 협업하고, 거래 지원 리소스에 액세스하고, 기술 검증 및 요금 지원에 대한 지침을 받을 수 있습니다. 자세한 내용은 [기회 수락](#) 단원을 참조하십시오.

파트너는 자연어 검색 및 필터 기능을 활용하여 기회 및 기회 초대 탭 모두에서 특정 기회를 쉽게 정렬하고 찾을 수 있습니다.

Note

액세스에 대한 도움말은 IAM 가이드를 참조하세요.

복제 기회

초안 상태가 아닌 기존 기회를 복제하여 새 기회 생성을 시작할 수 있습니다.

1. 기회 페이지에서 복제하려는 기회의 기회 ID를 선택합니다.
2. 기회 세부 정보 페이지에서 복제를 선택합니다.
3. 필요에 따라 정보를 편집하여 새 기회를 생성합니다.
4. 기회 세부 정보를 검토하고 저장 및 제출을 선택합니다.

Note

데이터 입력 오류 메시지가 표시되면 기회를 편집하고 다시 제출할 수 있습니다.

기회 인사이트를 위해 에이전트 사용

AWS Partner Central은 AI 기반 기능을 사용하여 파이프라인 인텔리전스, 고객 프로필, 맞춤형 영업 전략, 솔루션 권장 사항, 다음 단계 권장 사항, 자동화된 기회 진행 등 기회에 대한 인사이트를 제공합니다.

사전 조건

- 관리 AWS 콘솔에서 계정이 AWS Partner Central로 마이그레이션되었습니다.
- IAM 사용자 또는 역할에 필요한 권한이 있습니다.
 - `partnercentral:List*`
 - `partnercentral:Get*`
 - `partnercentral:UpdateOpportunity`
 - `partnercentral:SubmitOpportunity`

- partnercentral:AssignOpportunity
- partnercentral:AssociateOpportunity
- partnercentral:DisassociateOpportunity
- partnercentral:StartEngagementFromOpportunityTask
- partnercentral:UseSession
- aws-marketplace:DescribeEntity
- aws-marketplace:SearchAgreements
- aws-marketplace:ListEntities
- 하나 이상의 활성 기회가 있습니다.

Important

영업 활동을 안내하는 데 도움이 되는 정보 제공 목적으로 AI에서 기회 인사이트를 생성합니다. 인사이트는 정확성이나 완전성을 보장하지 않습니다. 파트너는 고객 응대에 사용하기 전에 모든 AI 생성 인사이트를 확인해야 합니다.

기회 요약

기회 세부 정보 페이지를 열면 에이전트가 페이지 상단에 요약을 자동으로 생성합니다. 요약은 회사 이름, 업계, 기회 단계, 예상 월별 AWS 지출, 목표 마감 날짜, 참여 유형을 포함하여 기회 레코드의 주요 세부 정보를 합성합니다. 이렇게 하면 개별 양식 필드를 스캔하지 않고도 거래를 at-a-glance 볼 수 있습니다.

파이프라인 인사이트

에이전트는 진행 중인 기회를 분석하고 AWS 단계, 예정된 기한, 거래 중단 등 주의가 필요한 사항을 표시합니다. 각 기회를 수동으로 검토하는 대신 파이프라인의 우선 순위가 지정되고 실행 가능한 보기에 액세스할 수 있습니다.

파이프라인 인사이트에 액세스하려면

1. AWS Partner Central 콘솔의 왼쪽 탐색 창에서 기회를 선택하여 기회 목록 페이지를 엽니다.
2. 목록 페이지 상단에서 영업 파이프라인에 대해 질문하기를 선택합니다.
3. 파이프라인에 대해 자연어로 질문할 수 있는 대화 패널이 열립니다.

에이전트에게 주의가 필요한 기회, 여러 단계의 파이프라인 상태, 종료일 예측, 기회 손실 패턴, 전반적인 거래 속도와 같은 주제에 대해 질문할 수 있습니다.

고객 프로필

각 기회 세부 정보 페이지에서 에이전트는 타사 소스에서 공개적으로 사용 가능한 데이터를 사용하여 관련 고객에 대한 회사 프로필을 생성합니다.

프로필에는 다음이 포함됩니다.

요소	설명
산업 분류	고객의 기본 산업 및 하위 산업.
비즈니스 모델	B2B, B2C 또는 하이브리드.
지리적 존재	사무실 위치 및 리전별 적용 범위.
회사 규모 및 시장 포커스	운영 규모 및 대상 시장 세그먼트.
최근 개발	주목할 만한 비즈니스 업데이트 또는 발표.

확장 프로필 세부 정보를 보려면 더 보기를 선택합니다. 모든 프로필 콘텐츠에는 “공개적으로 사용 가능한 데이터 및 AWS AI 인사이트로 생성됨” 레이블이 지정됩니다.

Note

고객 프로필은 공개적으로 사용 가능한 정보를 사용하여 생성되며 최신 비즈니스 개발을 반영하지 않을 수 있습니다. 파트너는 고객 참여에서 세부 정보를 사용하기 전에 독립적으로 세부 정보를 확인해야 합니다.

영업 플레이 생성

에이전트는 계정에 대해 알려진 모든 것을 합성하고 맞춤형 판매 전략을 온디맨드로 생성합니다. 사용 가능한 데이터와 AWS 모범 사례를 기반으로 특정 기회에 맞게 구축된 맞춤형 영업 전략을 받게 됩니다.

영업 플레이를 생성하려면

1. 기회 세부 정보 페이지에서 Opportunity Insights 패널을 찾습니다.
2. 영업 플레이 생성을 선택합니다.
3. 에이전트는 기회의 세부 정보, 고객의 업계 컨텍스트 및 관련 AWS 솔루션 권장 사항을 결합한 영업 전략을 생성합니다.

솔루션 권장 사항

에이전트는 등록된 솔루션을 각 기회의 요구 사항과 일치시키므로 포트폴리오를 수동으로 교차 참조하지 않고도 적합한 솔루션을 확인할 수 있습니다.

기회 세부 정보 페이지의 Opportunity Insights 패널에 솔루션 일치 섹션이 표시됩니다. 에이전트는 각 권장 솔루션에 대해 다음을 표시합니다.

요소	설명
솔루션 이름	파트너 계정에서 일치하는 솔루션의 이름입니다.
설명	솔루션의 기능에 대한 요약입니다.

솔루션 권장 사항을 보려면

1. 기회 세부 정보 페이지에서 기회 인사이트 패널을 찾습니다.
2. 권장 솔루션은 솔루션 일치 섹션을 검토하세요.

이 기회에 대해 질문하기를 선택하고 "이 기회에 가장 적합한 솔루션은 무엇입니까?"와 같은 질문을 할 수도 있습니다. 또는 "이 거래에 마이그레이션 솔루션이 이미 연결되어 있나요?"

다음 단계 권장 사항

에이전트는 거래의 어떤 단계에 있는지 보여 줄 뿐만 아니라 기회 데이터를 기반으로 한 다음 단계와 단계 진행 공동 판매 AWS 모범 사례를 권장하므로 항상 최선의 다음 조치를 파악할 수 있습니다.

다음 단계 권장 사항을 가져오는 방법

1. 기회 세부 정보 페이지에서 이 기회에 대해 질문하기를 선택합니다.

2. 다음 단계 권장 사항 제공을 선택하거나 유사한 요청을 입력합니다.
3. 에이전트는 회의의 데이터를 AWS 단계 진행 기준과 비교하고 거래를 진행시키는 데 여전히 필요한 정보를 식별합니다.

기회 진행

기회를 진행할 준비가 되면 에이전트가 기회를 업데이트하고 다음 단계로 진행하도록 도울 수 있습니다.

기회를 진행하려면

1. 기회 세부 정보 페이지에서 이 기회에 대해 질문하기를 선택합니다.
2. 이 기회를 진행하도록 도움말을 선택하거나 유사한 요청을 입력합니다.
3. 에이전트는 회의 기록, 통화 메모 또는 이메일 요약과 같은 지원 문서를 수락합니다. 메시지가 표시되면 관련 문서를 업로드합니다.
4. 에이전트는 문서에서 세부 정보를 추출하여 적절한 기회 필드에 매핑하고 기회가 다음 단계의 모든 요구 사항을 충족하는지 평가합니다.
5. 모든 기준이 충족되면 에이전트가 기회 필드를 업데이트하고 다음 단계로 진행합니다.
6. 격차가 남아 있는 경우 에이전트는 여전히 필요한 사항에 대한 지침과 함께 만족 요구 사항과 불만족 요구 사항의 분류를 반환합니다.

자금 지원 권장 사항

에이전트는 기회와 비교하여 사용 가능한 공동 판매 자금 조달 프로그램을 실시간으로 평가하고 기회 세부 정보 및 프로그램 자격 기준에 따라 적절한 옵션을 표시합니다.

기회 세부 정보 페이지의 자금 권장 위젯에서 권장 프로그램을 보고, 예상 자금 금액을 가져오고, 자금 요청을 생성할 수 있습니다.

자세한 내용은 [자금 추천 및 자금 요청에 에이전트 사용을 참조하세요](#).

중요 고려 사항

고려 사항	세부 정보
데이터 범위	에이전트는 파트너 계정에서 ACE에 제출한 기회만 고려합니다. 다른 파트너 또는 계정의 데이터에 액세스하지 않습니다.
고객 프로필	타사 API를 통해 공개적으로 사용 가능한 데이터에서 생성됩니다. AWS 또는 파트너 시스템에서 소싱되지 않습니다.
권한	기능은 IAM 권한에 의해 게이트됩니다. 필요한 권한이 없는 사용자는 액세스 거부 메시지를 받습니다.

관련 리소스

- [기회 관리](#)
- [자금 추천 및 자금 요청에 에이전트 사용](#)

AWS 기회 검토 프로세스

AWS 는 제출된 기회에 대한 초기 검토를 수행하며 ACE 이용 약관에 따라 AWS 파트너의 추가 정보가 필요할 수 있습니다. <https://partnercentral.awspartner.com/partnercentral2/s/resources?Id=0690h0000061bwnAAA> 보조 검토에 추가 정보가 필요한 경우 제휴 책임자 또는 기회 연락처가 있는 사용자는 이메일 알림을 받게 됩니다. 기회 페이지의 상태 열에 추가 정보가 필요한 기회에 필요한 작업이 표시됩니다.

1. [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 판매, 기회를 선택합니다.
3. 기회 섹션에서 필터를 선택합니다.
4. 필터 페이지에서 필요한 작업을 선택합니다.
5. 적용을 선택합니다.
6. 업데이트할 Action required 기회의 행을 선택합니다.
7. 기회 ID를 선택합니다.
8. 기회 세부 정보 페이지의 APN 검토 이유 알림에서 ACE 검증 팀의 설명을 검토합니다.

9. 편집을 선택합니다.
10. 필요한 사항을 변경하고 저장을 선택합니다.
11. 제출을 선택합니다.

기회 수락

ACE 적격([ACE 이용 약관에서 ACE 적격](#) 정의) AWS 파트너는 AWS 기회 추천을 받을 수 있습니다. 이러한 기회는 AWS 파트너가 제안된 솔루션 또는 워크로드를 지원할 수 있도록 동의 AWS 가 수집된에서 생성됩니다.

가 파트너의 기능, 솔루션 또는 전문 지식과 일치하는 고객 기회를 AWS 식별하면 AWS Partner Central을 통해 직접 공유할 수 있습니다. AWS이러한 추천 기회는 기회 초대 탭에 표시되며, 파트너가 이를 수락하거나 거부할 수 있는 기간은 영업일 기준 5일입니다. 수락되면 기회는 기회 탭으로 이동하여 파트너가 모든 활성 기회를 관리할 수 있습니다.

Note

영업일 기준 5일 이내에 기회를 수락해야 합니다. 그렇지 않으면 기회 초대 탭의 보기에서 제거됩니다. 수락하기 전에 기회 세부 정보를 보려면 기회 페이지에서 기회 ID를 선택합니다.

기회를 수락하기 전에 다음 필드에만 액세스할 수 있습니다.

- 고객 회사 필드 - 최종 사용자(회사 이름), 최종 사용자 웹 사이트, 국가, 우편 번호, 업종별
- 기회 필드 - 기회 유형, 사용 사례, 생성 날짜, 파트너 프로젝트 제목, 고객 비즈니스 문제, 다음 단계, 제공 모델, 월별 반복 수익, 목표 종료일, 리드 소스, 기회 소유권.
- AWS 연락처 필드 - AWS 영업 담당자, AWS 계정 소유자, 파트너 성공 관리자/ISV 성공 관리자, 파트너 개발 관리자/파트너 개발 담당자, WWPS PDM의 이름 및 이메일입니다.

기회를 수락하려면

1. 기회 초대 탭에서 수락 보류 중인 기회를 봅니다.
2. 기회 ID를 클릭하면 수락 전에 표시되는 모든 기회 세부 정보를 볼 수 있습니다.
3. ACE 기회 페이지에서 기회를 수락하려면 수락하려는 기회를 선택한 다음 초대 수락을 클릭합니다. 여러 기회를 수락할 수 있습니다.
4. 기회가 수락되면 확인 메시지가 표시됩니다.

다음 단계 및 기회 단계 업데이트

AWS 파트너는 각 단계 변경 시 다음 단계로 AWS 영업 가시성을 통해 기회를 업데이트하는 것이 좋습니다.

다음 단계를 추가하려면

1. 기회 페이지에서 업데이트하려는 검증된 기회의 행을 선택합니다. 검증된 기회의 상태는 입니다Approved.
2. 기회 ID를 선택합니다.
3. 기회 세부 정보 페이지의 다음 단계에서 다음 단계 추가를 선택합니다.
4. 다음 단계 페이지에서 최대 255자의 설명을 입력합니다.
5. 저장을 선택합니다.

기회 단계를 업데이트하려면

1. 기회 페이지에서 업데이트하려는 검증된 기회의 행을 선택합니다. 검증된 기회의 상태는 입니다Approved.
2. 기회 ID를 선택합니다.
3. 기회 세부 정보 페이지의 단계 변경 드롭다운 목록에서 단계를 선택합니다.

AWS 스테이지 가시성

기회가 터미널 단계(또는 상태LaunchedClosed/Lost)에 도달하면 AWS 파트너는 다음을 완료해야 합니다.

1. 기회 종료 날짜를 업데이트합니다.
2. 해당하는 경우 AWS 계정 ID를 입력합니다.
3. 기회 단계를 업데이트합니다.

AWS 판매자가 CRM(고객 관계 관리) 시스템의 터미널 단계로 기회를 업데이트하면 기회에 대해 세 개의 새 필드가 채워집니다.

- AWS 단계
- AWS 종료일

- AWS 종료/분실 사유

AWS 스테이지, AWS 종료일, AWS 해지/분실 사유 필드를 보려면

1. 기회 페이지에서 업데이트하려는 검증된 기회의 기회 ID를 클릭합니다. 검증된 기회의 상태는 입니다 Approved.
2. 추가 세부 정보 탭을 선택합니다.

추가 세부 정보 탭의 AWS 종료일 편집은 프로젝트 세부 정보 탭의 대상 종료일에 영향을 주지 않습니다. 추가 세부 정보 탭의 AWS 스테이지로 편집해도 기회 세부 정보 페이지의 개요 섹션의 스테이지에는 영향을 주지 않습니다.

기회 연락처

ACE 기회 페이지에서 검증된 기회에 대한 AWS 연락처를 볼 수 있습니다.

기회 연락처를 보려면

1. 기회 페이지에서 업데이트하려는 검증된 기회의 행을 선택합니다. 검증된 기회의 상태는 입니다 Approved.
2. 업데이트 또는 고객 회사 이름을 선택합니다.
3. 연락처 탭을 선택합니다.

Slack에서 공동 작업 채널 생성

AWS 파트너는 AWS 공동 판매 지원이 필요한 엄선된 전략적이고 가치가 높은 기회에 대한 협업을 요청할 수 있습니다. 적격 기회는 적격 단계 이상이어야 합니다. 승인되면 파트너는 지정된 Slack 채널에 가입하라는 초대가 포함된 이메일 알림을 받게 됩니다.

공동 작업 요청을 제출하려면:

1. AWS Partner Central에 로그인합니다.
2. 상단 탐색에서 판매를 선택한 다음 기회 관리를 선택합니다.
3. 기회에서 기회 ID를 선택하여 세부 정보를 봅니다.
4. 기회 세부 정보 페이지에서 협업 채널 탭을 선택합니다.

5. Slack 채널 요청을 선택합니다.
6. 채널에 추가할 사용자를 선택한 다음 채널에 추가를 선택합니다.

요청을 제출하면 채널의 상태와 초대된 파트너 연락처 및 초대 상태를 포함한 세부 정보를 볼 수 있습니다.

공동 작업 요청이 제출되면 기회의 AWS 계정 관리자에게 알림이 전송됩니다. 그러면 계정 관리자가 Slack 채널을 생성하여 선택한 연락처 및 기타 관련 기회 팀원을 추가합니다. 채널이 생성되면 초대된 모든 당사자에게 이메일 초대가 전송됩니다.

초대를 수락하려면:

1. 이메일 초대에서 시작하기를 선택합니다. Slack이 브라우저에서 열립니다.
2. 초대와 연결된 조직을 선택합니다. Slack에 사용하는 이메일은 AWS Partner Central 계정에 사용되는 이메일과 일치해야 합니다.
3. 채널에 조인하는 데 사용할 Slack 워크스페이스를 선택합니다.
4. 채널 조인을 선택합니다.

채널 옵트아웃 및 나가기:

- 파트너는 채널의 첫 번째 고정 메시지에서 모든 초대 옵트아웃을 선택하여 향후 Slack 초대를 옵트아웃할 수 있습니다.
- 채널을 나가려면 대화 헤더에서 채널 이름을 선택하여 채널 정보를 확인합니다. 그런 다음 채널 옵션에서 채널 나가기 선택합니다. 또는 첫 번째 고정 메시지에서 채널 나가기 선택할 수 있습니다.

기회 검색 및 필터링

리드 및 기회 탭의 검색 창을 사용하여 현재 목록에서 레코드를 찾습니다.

리드 및 기회 탭에서 열 선택기를 사용하여 디스플레이를 사용자 지정합니다. 리드 또는 기회 탭에서 열 선택기 기어 아이콘을 선택하여 목록에 표시할 열을 선택합니다.

기회를 위한 AWS 파티션 태그 지정

이제 파트너는 콘솔에서 AWS Partner Central에서 기회를 생성하거나 관리할 때 AWS 파티션 세부 정보를 지정할 수 있습니다.

새 기회 생성

1. 기회 생성으로 이동합니다.
2. 두 번째 단계 프로젝트 세부 정보 추가에서 AWS 파티션 세부 정보 섹션을 찾습니다.
3. 드롭다운 메뉴에서 AWS 파티션을 선택합니다.
4. 기회 생성을 계속합니다.

기존 기회 편집

1. 업데이트하려는 기회를 엽니다.
2. 프로젝트 세부 정보로 이동합니다.
3. AWS 파티션 필드를 찾습니다.
4. 편집을 선택하고 적절한 파티션 값을 선택합니다.
5. 변경 내용을 저장합니다.

AWS 업데이트

1. AWS 업데이트는 AWS 연락처가 제안한 내용을 기반으로 제안된 값을 제공합니다.
2. 입력이 AWS 입력과 다른 경우 시스템은 제안된 값을 표시합니다.
3. 파트너는 속성이 AWS 파티션인 레코드를 찾아서 선택하고 적용을 클릭하기만 하면 됩니다.
4. 제안된 값은 기회에 저장됩니다.

대량 작업

가져오기 기회

1. 기회를 대량으로 업로드하려면 대량 작업의 드롭다운 목록을 선택하고 기회 가져오기를 선택합니다. 파트너에게 관련 주요 단계에 대한 개요가 표시됩니다.
2. 가져오기 시작(Start Import)을 선택합니다. 사용자는 파일을 업로드하기 전에 가져오기 단계를 위해 다음 CSV 파일 다운로드 및 준비를 완료해야 합니다.
 - 항상 최신 Excel 템플릿 다운로드: 템플릿이 마지막으로 업데이트된 날짜가 사용자 투명성을 위해 표시됩니다. 참고: 최신 템플릿 버전이 업로드에 사용되고 있는지 확인하는 것은 사용자의 책임입니다.

- 새로운 변경 사항: 기회에 제품 및 상품을 연결하는 방법에 대한 지침은 새로운 섹션 "제품 및 상품"을 참조하세요. 동적 시트를 다운로드하여 대량 Excel 템플릿에 추가할 APN 제품 코드 및 제공 IDs를 확인합니다.
 - 가져올 Excel 파일 준비: 노란색으로 강조 표시된 필수 필드에 모든 정보를 입력합니다. 셀을 클릭하면 안내 상자가 나타납니다. 올바른 정보를 삽입하기 위한 프로세스를 지원합니다. 일부 셀에는 필수 필드를 검토하고 선택할 수 있는 드롭다운 목록이 있습니다.
 - 특정 옵션을 선택하면 추가 열이 필요합니다. 추가 열은 Excel 파일에 강조 표시되고 테이블에 나열됩니다.
3. 다음을 선택합니다.
 4. Excel 템플릿이 준비되면 파일 선택을 선택하고 저장된 .csv 파일을 선택한 다음 업로드를 선택합니다. 누락된 필드를 해결하는 동안 오류 메시지가 표시되는 경우가 섹션의 첨부 테이블을 참조하세요.
 5. 가져오기를 선택하여 계속한 다음 확인 메시지를 기다립니다. 오류 메시지가 표시되면 대량 업로드의 오류 섹션을 검토하세요.
 6. 완료를 선택하고 대량 가져오기를 닫아 ACE 기회 페이지로 돌아갑니다.

기회 필드

다음 표에서는 기회를 생성하기 위한 필수 필드를 설명합니다.

필드

필드 이름(필수)	설명
고객/회사 이름	이름은 최대 80자일 수 있습니다.
산업 수직(픽리스트 값)	<p>고객 회사 이름:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 선택 목록에서 업종 수직을 선택합니다. 다른 파일에서 데이터를 복사하는 경우 텍스트로 붙여넣습니다. • 유효한 선택 항목에 매핑해야 합니다. 매핑이 포함된 값 시트를 참조하세요. • 산업 기타(산업 수직이 기타인 경우 필수)(C열). • 선택한 Industry Vertical이 기타인 경우 필수 필드입니다. • 최대 255자입니다.

필드 이름(필수)	설명
	<ul style="list-style-type: none"> 정부에는 기회가 NatSec에 속합니까?(D열)가 필요합니다.
국가(픽리스트 값)	<p>필수 조건부 필드:</p> <ul style="list-style-type: none"> 유효한 선택 항목에 매핑해야 합니다. 매핑은 값 시트를 참조하세요. 다른 파일에서 데이터를 복사하는 경우 텍스트로 붙여넣습니다. 주/도(픽리스트 값)(열 F). 국가가 미국으로 설정된 경우 주/도(F열)가 필요합니다.
우편 번호	<ul style="list-style-type: none"> 필드는 최종 고객의 결제 우편 번호에 따라 다릅니다. 최대 20자입니다. 우편 번호가 0으로 시작하는 경우 셀의 형식을 텍스트로 다시 지정합니다. 각 국가에 따라 형식 지정에 주의합니다. 값 탭을 참조하고 선택한 국가의 우편 번호 형식을 따릅니다. 국가에 우편 번호가 없는 경우 비워 둡니다.
고객 웹 사이트	<ul style="list-style-type: none"> 유효한 도메인이어야 합니다. 소셜 미디어 페이지는 허용되지 않습니다. 최대 255자입니다. 도메인이 .co로 끝나는 경우 슬래시(/)를 끝에 추가합니다(예: www.domain.co/).
AWS의 파트너 기본 요구 사항	<ul style="list-style-type: none"> 필수 조건부 필드입니다. 유효한 선택 항목에 매핑해야 합니다. 매핑은 값 시트를 참조하세요. 공동 판매를 선택하면 영업 활동이 필요합니다(W열).
파트너 프로젝트 제목	프로젝트 제목은 최대 60자일 수 있습니다.
고객 비즈니스 문제	고객의 고충이나 비즈니스 문제를 설명합니다. 설명은 최소 20자여야 합니다.

필드 이름(필수)	설명
제공되는 솔루션	솔루션을 최대 255자로 설명합니다. 솔루션의 제공 ID를 입력합니다. 제공 ID가 없는 경우 기타를 입력합니다. 기타를 입력하면 기타 솔루션 제공이 필요합니다(열 M).
기타 솔루션 제공	솔루션을 최대 255자로 설명합니다.
사용 사례(픽리스트 값)	<ul style="list-style-type: none"> 유효한 사용 사례에 매핑해야 합니다. 매핑은 값 시트를 참조하세요. 다른 파일에서 데이터를 복사하는 경우 텍스트로 붙여넣습니다.
예상 AWS 월별 반복 수익	숫자만 사용하고 특별한 형식은 사용하지 마세요. 수익은 달러로 계산하고 미국 십진수 표기법(0,000.00)을 사용해야 합니다.
대상 종료일	<ul style="list-style-type: none"> 미래 날짜는 mm/dd/yyyy 형식이어야 합니다. .csv 파일을 저장하기 전과 후에 열 형식을 업데이트합니다. 열 형식을 지정할 때는 사용자의 위치 및 운영 체제에 따라 변경 사항에 응답하므로 날짜 형식에 별표를 사용하지 마십시오. 새 템플릿을 다운로드하고, 데이터만 전송하고, 다음 섹션의 단계를 사용하여 대상 시작 날짜 열의 형식을 지정합니다.
기회 유형	<ul style="list-style-type: none"> 유효한 값 목록에서만 선택하여 프로젝트가 순 신규 비즈니스, 갱신 또는 확장인지 지정합니다. 기회가 갱신 또는 확장인 경우 Y열에 상위 기회 ID를 추가할 수 있습니다.
전송 모델(픽리스트 값)	<ul style="list-style-type: none"> 유효한 선택 항목에 매핑해야 합니다. 매핑은 값 시트를 참조하세요. 다른 파일에서 데이터를 복사하는 경우 텍스트로 붙여넣습니다.

필드 이름(필수)	설명
마케팅 활동의 기회입니까? (필수)	<ul style="list-style-type: none"> 예 또는 아니요를 선택합니다. 예를 선택하면 마케팅 개발 자금이 사용되었습니까?(마케팅 활동의 기회가 예로 설정된 경우 필수) (열 U) 필드가 필수입니다. 예를 선택하면 다음 필드도 선택 사항입니다. <ul style="list-style-type: none"> AWS Marketing Campaign(열 AK). 마케팅 활동 채널(열 AL). 마케팅 활동 사용 사례(열 AM). 유효한 선택 항목에 매핑해야 합니다. 매핑은 값 시트를 참조하세요.
영업 활동	고객의 판매 활동을 설명합니다. 이는 AWS의 파트너 기본 요구 사항 (열 I)이 공동 판매로 설정된 경우에 필요합니다.
경쟁 추적(열 AI)	경쟁 추적이 기타로 설정된 경우 다른 경쟁자(열 AJ)가 필요합니다.

보조 필수 필드

보조 필수 필드(검정색으로 강조 표시됨)는 필수입니다.

1. 산업 수직이 기타로 설정된 경우 C열에 수직을 지정해야 합니다.
2. 산업 수직이 정부로 설정된 경우 기회가 NatSec에 속합니까?(D열) 필드가 요청됩니다.
3. 국가가 미국으로 설정된 경우 주/도는 필수입니다(F열).
4. 제공된 솔루션이 기타로 설정된 경우 제공된 기타 솔루션이 필요합니다(M열).
5. 마케팅 활동의 기회에 예를 선택하는 경우 마케팅 개발 자금이 사용되었습니까?가 필요합니다(열 U).
6. AWS의 파트너 기본 요구 사항이 공동 판매로 설정된 경우 (W열)에서 판매 활동을 지정합니다.
7. 경쟁 추적이 기타로 설정된 경우 AJ 열에 이를 지정해야 합니다.
8. Excel 템플릿에 값 탭이 포함된 경우 이를 사용하여 추가 열을 작성할 수 있습니다.

선택 필드

다음 표에서는 기회를 생성하기 위한 선택적 필드를 설명합니다.

선택 필드

필드 이름(선택 사항)	설명
AWS 제품(X열)	1단계의 Excel 파일에서 AWS 제품 코드를 추가합니다. ID가 여러 개인 경우 각 IDs를 세미콜론(;)으로 구분합니다.
고객 전화	숫자만 허용됩니다.
고객 이메일	유효한 이메일 주소여야 합니다.
AWS 계정 ID	12자리 숫자여야 합니다. ID가 0으로 시작하는 경우 셀을 텍스트로 다시 포맷합니다.
추가 설명	최대 255자입니다.
주/도(픽리스트 값)	<ul style="list-style-type: none"> 필수 조건부 필드입니다. 국가가 미국으로 설정된 경우 State는 필수 필드입니다. 다른 파일에서 데이터를 복사하는 경우 텍스트로 붙여넣습니다.
거리 주소 및 도시	최대 255자의 영숫자(각각).
경쟁 추적(픽리스트 값)	<ul style="list-style-type: none"> 필수 조건부 필드입니다. 유효한 사용 사례에 매핑해야 합니다. 매핑은 값 시트를 참조하세요. 기타 경쟁자(열 AI)를 선택한 경우 열 AJ가 필요합니다(최대 255자).
마케팅 개발 자금 지원(픽리스트 값)	유효한 사용 사례에 매핑해야 합니다. 매핑은 값 시트를 참조하세요.
기본 영업 담당자, 이름, 성 및 직함	이 필드에서 참조되는 연락처는 기회 관련 이메일 알림에 포함됩니다.
기본 연락처 전화	숫자만 허용됩니다.

필드 이름(선택 사항)	설명
기본 연락처 이메일	유효한 이메일 주소여야 합니다.
파트너 CRM 고유 식별자	값이 각 기회에 대해 고유한지 확인하거나 다른 사용자가 레코드를 저장하고 제출할 수 있도록 필드를 비워 둡니다.

내보내기 기회

대량 내보내기 기능을 사용하면 최대 1,500개의 기회를 .csv 파일로 내보낼 수 있습니다. 수락되지 않은 AWS 기회 추천은 내보내기에 표시되지 않습니다. 기회가 포함된 파일을 생성하려면 대량 가져오기 드롭다운 목록에서 기회 내보내기를 선택합니다.

Note

현재 선택한 기회에서 필터링된 모든 기회를 2021년으로 다시 내보냅니다.

기회 업데이트

대량 업데이트 함수는 검증된 기회를 대량으로 내보낼 수 있습니다. 이 기능은 확장 가능하고 각 참여의 가시성을 제공하도록 설계되었습니다.

1. 대량 작업 드롭다운 목록에서 기회 업데이트를 선택합니다.
2. 업데이트 및 다운로드하려는 기회를 준비합니다. 필터를 사용하여 범위를 좁힙니다.
3. 다음을 선택합니다.
4. 준비된 XLS 파일 다운로드를 선택하여 AWS 기회를 생성하고 다운로드합니다. 다운로드할 수 있는 기회는 1,500개로 제한됩니다.
5. Excel에서 파일을 열고 필요한 사항을 변경한 다음 파일을 .csv로 저장합니다.
6. 파일 업로드를 선택하고 저장된 .csv 파일을 선택한 다음 업데이트를 선택합니다. 팝업 창에서 프로세스 상태를 확인합니다.
7. .csv를 준비했고 업로드할 준비가 되었는지 확인한 후 다음을 선택합니다.
8. 준비한 파일을 선택한 다음 CSV 파일 업로드를 선택합니다.
9. ACE 기회 페이지로 리디렉션됩니다.
10. 대량 업데이트가 완료되면 알림을 받게 됩니다.

Note

대량 업데이트 기록을 검토하고 자세한 정보를 얻으려면 대량 업데이트로 이동을 선택합니다.

파트너 연결 검색 및 관리

이 섹션에서는 AWS Partner Central의 파트너 검색 및 파트너 연결 기능에 대한 자세한 지침을 제공하여 AWS 파트너가 다른 AWS 파트너를 검색, 연결 및 협업할 수 있도록 지원합니다.

시작하기

이러한 기능에 액세스하려면:

1. [AWS Partner Central](#)에 로그인합니다.
2. 왼쪽 탐색 패널에서 다음 중 하나를 선택합니다.
 - 새 파트너를 검색하거나, 프로필 세부 정보를 검토하거나, 연결 요청을 보내려는 경우 **파트너 검색**
 - 연결 초대를 보내거나 활성 연결 및 연결 요청을 관리하기 위한 **파트너 연결**

파트너 검색

파트너 검색에서 다른 파트너를 찾거나 검색하여 세부 정보를 보거나 연결 요청을 보낼 수 있습니다.

파트너 찾기

여러 기준을 사용하여 파트너를 검색할 수 있습니다.

- 파트너 이름 - 파트너 조직의 특정 이름으로 검색
- 설명의 키워드 - 회사 설명의 관련 용어를 기반으로 파트너 찾기
- 산업 - 특정 산업 업종을 기준으로 필터링
- 위치 - 비즈니스를 수행하는 국가로 검색
- 파트너 프로그램 - AWS 파트너 프로그램 참여를 기준으로 필터링
- 파트너 유형 - 파트너 분류별 검색(컨설팅 파트너, ISV, 리셀러, 배포자)
- 전문화 - 특정 역량 또는 서비스 지정이 있는 파트너 찾기
- 솔루션 유형 - 파트너가 제공하는 솔루션 유형을 기준으로 필터링
- 연결 상태 - 파트너와의 현재 연결 상태를 기반으로 파트너 보기

검색 필터 사용

이러한 사용 가능한 필터 중 하나 또는 여러 개를 사용하여 올바른 파트너를 찾을 수 있습니다. 검색 기능을 사용하면 다음을 수행할 수 있습니다.

1. 더 정확한 결과를 위해 여러 필터를 결합
2. 기준을 추가하거나 제거하여 검색 구체화

파트너 프로필 검토

기준을 충족하는 결과를 수신한 후 다음 중 하나를 수행할 수 있습니다.

- 파트너 이름을 클릭하여 다음을 포함한 세부 프로필을 봅니다.
 - 회사 설명 및 개요
 - 업계 중점 및 전문 분야
 - 파트너 프로그램 참여
 - 전문화
- 검색 결과에서 직접 연결 요청 전송

파트너 검색 모범 사례

다른 AWS 파트너를 검색하고 연결할 때는 다음 사항을 고려하세요.

- 특정 키워드를 사용하여 검색 결과 좁히기
- 연결 요청을 보내기 전에 파트너 프로필을 철저히 검토합니다.
- 위치를 기준으로 필터링하여 원하는 리전의 파트너 나열
- 관련 AWS 역량을 갖춘 파트너 찾기

파트너 연결

파트너 연결에서 기존 파트너 연결과 활성 수신/발신 연결 요청을 관리할 수 있습니다.

연결 요청 전송

파트너 검색을 통해 연결하려는 올바른 파트너를 찾으면:

연결 요청을 보내려면:

1. 검색 결과에서 파트너를 선택합니다.
2. 연결 요청 전송 버튼을 클릭합니다.
3. 다음을 지정하여 연결 요청 양식을 작성합니다.
 - 전체 이름
 - 연락처 이메일
 - 연결을 요청하는 이유를 설명하는 수신자에게 보내는 개인 맞춤형 메시지

연결 보기 및 관리

파트너 연결에서 다음을 수행할 수 있습니다.

- 기존 연결 모두 보기 - 활성 파트너 관계 보기
- 수신 연결 요청 모니터링 - 연결 요청 탭에서 다른 파트너로부터 받은 요청을 검토합니다. 연결 요청을 받으면 수신자 파트너의 Alliance Lead도 이메일을 받게 됩니다.
- 발신 연결 요청 모니터링 - 전송한 요청의 상태 추적
- 요청에 대한 작업 수행 - 연결 요청 탭에서 연결 요청을 수락, 거부 또는 응답합니다. 발신자 파트너의 Alliance Lead는 수신자가 연결 요청을 수락하거나 거부하면 이메일을 받게 됩니다.

연결 관리

연결 요청에 응답

수신 연결 요청을 관리하려면:

- 파트너 연결 탭을 클릭하여 모든 활성 연결을 봅니다.
- 대기 중인 응답 상태의 요청을 보려면 연결 요청 탭을 선택합니다.
- 요청을 수락하려는 경우 - 연결을 설정하고 협업 기회를 활성화하는 해당 요청을 선택하고 연결을 수락합니다.
- 요청을 거부하려면 - 거부하기만 하면 됩니다.

연결 요청 상태

연결 요청은 다음과 같은 상태를 가질 수 있습니다.

- 대기 중인 응답 - 수신자가 수락하거나 거부할 때까지 대기
- 취소됨 - 응답 전에 요청이 취소되었습니다.
- 거부됨 - 수신자가 요청을 거부했습니다.

연결 종료

파트너와의 연결을 종료하기로 결정한 경우 언제든지 종료할 수 있습니다. 연결을 종료하면 새로운 협업 기회를 공유할 수 없습니다. 그러나 기존 참여에 대해서는 걱정하지 마세요. 연결이 활성화되어 있는 동안 공유된 모든 기회는 변경 없이 계속됩니다.

연결을 종료하려면:

1. 파트너 연결 탭에서 연결을 선택합니다.
2. 연결 종료 버튼을 클릭합니다.

연결 상태

파트너 관계에는 다음 상태 중 하나가 표시됩니다.

- 연결됨 - 활성 연결이 설정됨, 공동 작업 가능
- 연결되지 않음 - 연결이 이전에 종료되었거나 존재하지 않음, 공동 작업이 불가능합니다.

협업 요구 사항

Important

다중 파트너 기회를 공동 작업하려면 기존 연결이 필요합니다. 파트너는 다음에 대한 활성 연결을 유지해야 합니다.

- 기회 공유
- 공동 제안 공동 작업
- 멀티 파트너 참여

연결 기본 설정 편집

- 파트너는 연결 기본 설정을 관리할 수 있습니다. 파트너가 파트너 검색 페이지에서 프로필 세부 정보를 검색하지 않으려면 파트너 프로필 가시성을 '프라이빗'으로 변경할 수 있습니다. 파트너 프로필 생성 및 업데이트에 대한 자세한 내용은 프로필 관리를 참조하세요.
- 파트너가 검색 페이지에서 검색할 수 있도록 선택했지만 연결 요청 수신을 활성화하지 않으려는 경우 연결 요청 기본 설정을 업데이트할 수 있습니다. 파트너는 최대 50개의 특정 파트너를 공동 작업 요청 전송에서 제외하도록 선택할 수도 있습니다.

모범 사례

연결 요청의 경우

- 연결 메시지 개인 설정
- 잠재적 공동 작업의 이점을 명확하게 설명합니다.
- 특정 사용 사례 또는 기회 포함
- 후속 조치를 위해 연락처 정보를 제공합니다.

연결 관리

- 파트너 네트워크를 정기적으로 검토하고 유지 관리합니다.
- 수신되는 연결 요청에 즉시 응답
- 자체 파트너 프로필을 업데이트하고 포괄적으로 유지
- 더 이상 관련이 없거나 활성 상태가 아닌 연결 종료

AWS Partner Central 판매 가이드의 문서 기록

다음 표에서는 AWS Partner Central 설명서의 설명서 릴리스를 설명합니다.

변경 사항	설명	날짜
마이그레이션 프로그램 가속화 기회 데이터 보강 기능 출시	마이그레이션 프로그램 가속화 세부 정보가 포함된 APN 프로그램에 대한 설명서가 추가되었습니다.	2026년 1월 30일
기회를 위한 태깅 AWS 파티션의 기능 출시	기회를 위한 AWS 파티션 태그 지정에 대한 설명서가 추가되었습니다.	2025년 12월 11일
거래 크기 조정 기능 릴리스	거래 규모 조정 단계가 포함된 기회 설명서 생성을 업데이트했습니다.	2025년 12월 8일
AWS Partner Central 콘솔 출시	향상된 파트너 검색, 연결 관리 및 기회 협업 기능으로 새로운 AWS Partner Central 콘솔 출시에 대한 설명서를 업데이트했습니다.	2025년 11월 30일
멀티 파트너 기회의 기능 릴리스	여러 파트너와 기회를 공유하고 수락하기 위한 정보가 추가되었습니다. 다른 파트너와의 연결에 대한 정보가 추가되었습니다.	2024년 12월 4일
Slack 공동 작업 기능 릴리스	Slack 공동 작업 채널에 대한 지침이 추가되었습니다.	2024년 11월 1일
첫 번째 릴리스	AWS Partner Central 판매 가이드의 첫 번째 릴리스입니다.	2023년 11월 2일

기계 번역으로 제공되는 번역입니다. 제공된 번역과 원본 영어의 내용이 상충하는 경우에는 영어 버전이 우선합니다.