



建造者指南

# AWS 合作伙伴中心



# AWS 合作伙伴中心: 建造者指南

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

Amazon 的商标和商业外观不得用于任何非 Amazon 的商品或服务，也不得以任何可能引起客户混淆、贬低或诋毁 Amazon 的方式使用。所有非 Amazon 拥有的其他商标均为各自所有者的财产，这些所有者可能附属于 Amazon、与 Amazon 有关联或由 Amazon 赞助，也可能不是如此。

# Table of Contents

什么是解决方案？ .....	1
在 AWS 合作伙伴中心创建解决方案的指南 .....	2
确定要创建哪些解决方案 .....	2
描述您的解决方案 .....	2
了解解决方案和产品 .....	2
创建解决方案所需的产品关联要求 .....	2
创建解决方案 .....	4
管理您的解决方案 .....	6
将解决方案与 AWS Partner 客户互动 (ACE) 机会联系起来 .....	6
如何将解决方案与机会联系起来 .....	6
为您的解决方案申请基础技术审查 .....	7
将您的解决方案发布到“AWS 合作伙伴解决方案查找器” (PSF) .....	8
在 Marketplace 上 AWS 发布多产品解决方案 .....	8
从“AWS 合作伙伴解决方案查找器”中移除解决方案 .....	8
文档历史记录 .....	10
.....	xi

# 什么是解决方案？

## Note

从 2025 年 12 月开始，当您在 AWS 控制台中迁移到新的 AWS 合作伙伴中心时，您将可以使用新的解决方案管理功能。这项新功能使用了 AWS Marketplace 的解决方案工作流程，允许您创建将产品组合中的产品与其他合作伙伴的产品相结合的解决方案。有关详细说明，请参阅 [在 AWS Marketplace 上发布多产品解决方案](#)。

解决方案代表您进入市场的产品，即您向客户提供的完整产品。解决方案是一个或多个产品的集合，用于解决特定的客户问题并定义合作伙伴如何进入市场。这可能包括在核心产品之外提供额外价值的要素，例如可用性保证、便捷的交付方式、技术支持或服务质量承诺。对于软件合作伙伴而言，解决方案通常代表其软件产品及其交付给客户的方式。对于服务合作伙伴而言，解决方案代表了他们推向市场的实践、能力和专业服务。

虽然解决方案代表您的完整 go-to-market 产品，但您可以通过 AWS Marketplace 交易和部署产品，也可以直接在 Marketplace 之外销售和部署产品。我们将解决方案与 AWS Marketplace 产品关联起来，让客户全面了解您的产品。这种联系使客户不仅可以了解您的解决方案的价值主张，还可以了解他们可以购买什么以及其背后的交付模式。

# 在 AWS 合作伙伴中心创建解决方案的指南

## 确定要创建哪些解决方案

您分享或通过 ACE 与您共享的任何机会都需要关联您在 AWS 合作伙伴中心创建的解决方案。我们建议您优先考虑您正在积极销售的商品 AWS。考虑到验证解决方案所需的时间和资源投入，请与您的团队和合作伙伴开发经理（如果有）合作，确定哪些解决方案应通过 AWS FTR 或 AWS 专业化认证进行验证。解决方案无需经过验证即可与机会相关联。

## 描述您的解决方案

在 AWS Partner Central 中创建解决方案时，请按照与向客户描述解决方案相同的方式描述您的解决方案。考虑：

- 您如何在自己的网站上推销它们
- 您的销售团队如何将它们定位给客户
- 该解决方案解决了哪些客户问题或需求
- 客户档案
- 您可以向客户交付的成果
- 如何清楚地描述您的产品和 AWS 能力

### Tip

当合作伙伴展示自己的专业领域并与特定用例、行业等保持一致时，他们往往会看到更大的成功。

## 了解解决方案和产品

### 创建解决方案所需的产品关联要求

为了帮助您在 AWS Partner Central 中有效地展示您的产品，请务必了解我们是如何定义解决方案和产品的，以及我们要求您关联它们的原因。

解决方案代表了您的完整 go-to-market 战略，即您向客户提出的完整价值主张，包括您的软件、服务、支持模式以及您提供的任何专业能力或专业知识。可以将您的解决方案视为对客户问题或业务需求的全方位答案。

商品是买家可以在 AWS Marketplace 上交易的特定商品。这些可以是有形的软件应用程序、服务或咨询服务，它们具有明确的定价、交付机制和购买条款。

这种区别很重要，因为合作伙伴提供的价值超出了单个 Marketplace 列表所能获得的价值。例如，您可以提供企业软件平台作为解决方案，但该平台可能包括多个可购买的产品：核心应用程序、附加模块、专业服务包和托管服务产品。在 Marketplace 中，它们中的每一个都将是单独的产品，但它们共同构成了您的完整解决方案。

在 AWS Partner Central 中创建解决方案时，您现在必须将其与构成您产品的产品或服务相关联。此要求有两个目的。首先，它让客户可以全面了解他们实际可以购买的产品，以及您的解决方案是如何在他们的环境中变为现实的。其次，它 AWS 能够通过了解战略中可交易的组成部分来更好地支持您的 go-to-market 业务。

# 创建解决方案

要获得 AWS 客户和销售团队的知名度并与之互动，第一步是在 AWS Partner Central 上创建您的解决方案。

创建解决方案时，请尽可能多地提供详细信息，以提高您在内部 AWS 合作伙伴目录和公共 AWS 合作伙伴解决方案查找器中的可发现性。您在这些目录中的列表可以帮助从合格 AWS 卖家那里获得潜在 AWS 客户和机会。线索和机会显示在 AWS 合作伙伴中心的 AWS 客户参与 (ACE) 渠道管理器中。

## 创建解决方案

1. 登录 [AWS 合作伙伴中心](#)，选择构建、解决方案。
2. 选择“创建解决方案”。
3. 填写解决方案名称以供内部使用。外部解决方案标题与解决方案名称相同，但您可以将其更改为不同的标题。填写以下必填字段：解决方案标题，然后选择继续创建解决方案。
  - a. 输入描述，让客户或卖家对您的解决方案的功能和优势有一个简洁、大致的了解。描述限制在 1,000 个字符以内。如果公开列出的解决方案描述长度超过 188 个字符，则会显示“显示更多”链接。
  - b. 输入价值主张，传达客户通过采用此解决方案可以期望获得的业务成果。避免使用无法用数据证明的说法，例如“最好”和“第一”。超过 1,000 个字符的描述在目录的列表页面上有一个“显示更多”链接。价值主张限制在 5,000 个字符以内。
4. 上传徽标：上传您的公司徽标或此解决方案的特定徽标。如果您正在创建多产品解决方案并在 AWS Marketplace 上发布，则徽标将显示在 AWS Marketplace 中。
5. 告诉我们您销售的是什么-将产品信息添加到您的解决方案中。您有三种选择：
  - a. 如果此解决方案在 AWS Marketplace 上架了相关产品，请从下拉菜单中选择相关的 Marketplace 产品类型，输入您的产品信息。您只能看到您用于登录 AWS 合作伙伴中心的 AWS 账户所拥有的产品清单。您只能看到与您用于登录 AWS 合作伙伴中心的 AWS 账户关联的产品。
  - b. 如果您使用此解决方案的产品已在 AWS Marketplace 上市，但使用的是不同的账户，则可以选择其他人拥有的 AWS Marketplace 上市，然后输入产品编号。
  - c. 如果此解决方案没有在 AWS Marketplace 上发布相关产品，请选择“否”，则该产品不会在 AWS Marketplace 上市。然后选择产品类型并输入以下必填信息：产品名称、简单产品描述和有效的产品 URL。

## ISV 合作伙伴

通常，您的产品是软件产品，如果您的产品是解决方案，则产品信息可能与您的解决方案相同。

## 服务合作伙伴

如果您的解决方案没有 M AWS arketplace 清单，则可以选择最适合您的服务的产品类型：咨询产品、专业服务、托管服务、增值转售服务或培训服务。

如果您的解决方案是产品本身，则产品描述可以与您的解决方案详细信息相同。

6. 输入集成详细信息：以 2-3 句话概述此解决方案中特定于产品的任何集成详细信息。
7. 选择用例：为您的解决方案选择相关的用例。您可以通过在搜索栏中输入关键字来搜索适当的用例，然后从搜索结果中选择最相关的选项。请注意，如果您不打算在 M AWS arketplace 上发布解决方案，则此步骤是可选的。
8. 查看并提交您的解决方案：
  - a. 随时单击“保存”可将解决方案保持为“草稿”状态，以供日后编辑。
  - b. 准备好激活解决方案后，单击“提交”。该解决方案将设置为“受限”状态，这意味着它处于活动状态，但尚未在 AWS Marketplace 上显示。
9. 解决方案已创建：您会看到一个横幅，显示您的解决方案已成功创建，并且您的解决方案状态已更改为受限。有限的解决方案意味着您可以将此解决方案附加到机会中或申请 FTR。

# 管理您的解决方案

AWS Partner Central 您可以管理您的产品，方法是将其发布到您的“AWS 合作伙伴解决方案查找器”列表中，申请 AWS 基础技术审查 (FTR)，以及将软件产品与 Mark AWS etplace 列表关联起来。

## 主题

- [将解决方案与 AWS Partner 客户互动 \(ACE\) 机会联系起来](#)
- [为您的解决方案申请基础技术审查](#)
- [将您的解决方案发布到“AWS 合作伙伴解决方案查找器”\(PSF\)](#)
- [在 Marketplace 上 AWS 发布多产品解决方案](#)
- [从“AWS 合作伙伴解决方案查找器”中移除解决方案](#)

## 将解决方案与 AWS Partner 客户互动 (ACE) 机会联系起来

通过 ACE 提交机会时，它通过渠道可见性让 AWS 卖家深入了解你在哪里与共同客户互动，从而加强共同销售之旅。

您需要为任何机会添加解决方案。您将无法在机会内使用“其他”选项，而是必须先在 AWS Partner Central 中创建解决方案。在机会中，在“已提供的解决方案”字段中，您将看到最多 10 个有效解决方案的列表，您还可以为一个机会附加多个解决方案（如果您的有效解决方案超过 10 个，则可以使用解决方案 ID 或解决方案名称搜索其他解决方案）。

## 如何将解决方案与机会联系起来

在创造新机会时：

1. 登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 选择“销售”、“机会管理”。
3. 选择创建。
4. 填写“客户详细信息”和“项目详情”部分的核心字段。
5. 在“项目详细信息”部分，向下滚动到“提供的解决方案”字段，然后单击该字段。
6. 从下拉列表中选择相关的解决方案。
  - 注意：下拉列表中最多显示 10 个解决方案，要查看其他解决方案，请按解决方案 ID（例如 soln-abcdefghijklm）或解决方案名称进行搜索。解决方案 ID 可在您的 AWS 合作伙伴中心提供的解决方案中找到。

- 注意：只有处于“受限”或“公开”状态的解决方案才会显示在下拉列表中。
7. 填写所有剩余字段。
  8. 选择“保存并提交”。

在添加以下人员与您分享的机会时 AWS：

1. 登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 选择卖出，机会。
3. 在机会列表中，在“机会编号”列中选择您要编辑的产品。
4. 选择“项目详细信息”。
5. 选择编辑。
6. 向下滚动到“提供的解决方案”字段，然后单击该字段。
7. 从下拉列表中选择相关的产品。
  - 注意：下拉列表中最多显示 10 个解决方案，要查看其他解决方案，请按解决方案 ID（例如 soln-abcdefghijklm）或解决方案名称进行搜索。解决方案 ID 可在您的 AWS 合作伙伴中心提供的解决方案中找到。
  - 注意：只有处于“受限”或“公开”状态的解决方案才会显示在下拉列表中。
8. 选择保存。

## 为您的[解决方案申请基础技术审查](#)

您可以获取 FTR 来验证您提交的以下类型的有效解决方案：软件产品、托管、咨询或专业服务。FTR 可帮助您识别和降低解决方案的任何技术风险。

申请 FTR

1. 登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 下载并查看 [《软件解决方案或服务解决方案 AWS 基础技术审查指南》](#)，以及适用于您的解决方案类型的 FTR 清单。
3. 在导航栏中，选择构建，然后选择解决方案。
4. 点击您想要验证的解决方案。
5. 导航至“验证”选项卡，选择“请求验证”。

- 填写自我评估清单，上传此文件、您的架构图以及与解决方案相关的任何其他必需或补充文档，以及证明客户在解决方案方面取得成功的案例研究。注意：每次上传文件的最大文件大小为 3MB。
- 选择“请求基础技术审查”。

## 将您的解决方案发布到“AWS 合作伙伴解决方案查找器”(PSF)

满足以下先决条件后，您的 AWS 解决方案将自动发布到解决方案查找器：

解决方案类型	先决条件
软件产品、托管服务、咨询服务、专业服务	<p>解决方案必须满足以下先决条件之一：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>该解决方案已通过 AWS 基金会技术审查 (FTR) 验证。请参阅 <a href="#">《AWS 基础技术评论》(FTR)</a>。</li> <li>该解决方案与已确认的指定申请相关联。</li> </ul>
硬件产品、通信产品、增值转售 AWS 服务、培训服务、分销服务	<p>解决方案必须满足以下两个先决条件：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>该解决方案与已确认的指定申请相关联。</li> <li>该解决方案已获得 AWS 合作伙伴网络团队的批准。</li> </ul>

## 在 Marketplace 上 AWS 发布多产品解决方案

详情请查看 [在 AWS Marketplace 上发布多产品解决方案](#)。

## 从“AWS 合作伙伴解决方案查找器”中移除解决方案

要将解决方案从您的 AWS 合作伙伴解决方案查找器列表中删除，请在 AWS 合作伙伴中心将其标记为受限。在 AWS 合作伙伴中心中，您可以在解决方案详情页面上执行此操作。

从“AWS 合作伙伴解决方案查找器”中删除解决方案

- 登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
- 在导航栏中，选择构建，然后选择解决方案。

3. 选择您要删除的解决方案，然后导航到解决方案详情页面。
4. 点击右上角的“更新可见性”。
5. 将解决方案的状态设置为“受限”。

在“合作伙伴解决方案查找器”、“M AWS marketplace”和 ACE 机会中无法找到处于“受限”状态的解决方案。

# AWS 合作伙伴中心生成器指南的文档历史记录

下表描述了 AWS 合作伙伴中心文档的文档版本。

变更	说明	日期
<a href="#">更新了生成器指南</a>	在 AWS 合作伙伴中心添加了有关创建解决方案的新指南。增强了有关解决方案创建和管理的内容结构。	2025年11月30日
<a href="#">第二个版本</a>	AWS 合作伙伴中心构建器指南的第二版。	2024 年 6 月 25 日
<a href="#">首次发布</a>	AWS 合作伙伴中心构建器指南首次发布。	2023 年 11 月 2 日

本文属于机器翻译版本。若本译文内容与英语原文存在差异，则一律以英文原文为准。