



销售指南

AWS 合作伙伴中心



AWS 合作伙伴中心: 销售指南

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

开始使用	1
接收由以下人员分享的潜在客户 AWS	2
潜在客户状态	2
接受线索	2
更新潜在客户	3
将潜在客户转化为机会	3
管理机会	4
AWS 销售阶段	4
创造机会	4
创造机会	5
克隆机会	8
使用代理获取机会见解	8
先决条件	9
机会摘要	9
管道见解	9
客户档案	10
销售游戏生成	11
解决方案推荐	11
下一步建议	12
机会进展	12
筹资建议	12
重要注意事项	13
相关资源	13
AWS 机会审查流程	13
接受机会	14
更新后续步骤和机会阶段	14
AWS 舞台能见度	15
机会联系人	16
创建协作渠道	16
搜索和筛选机会	17
标记 AWS 分区以寻找机会	17
批量操作	18
进口机会	18
出口机会	23

更新机会	23
发现和管理合作伙伴关系	24
开始使用	24
合作伙伴发现	24
寻找合作伙伴	24
合作伙伴关系	25
发送连接请求	25
查看和管理连接	26
管理连接	26
协作要求	27
编辑连接首选项	28
最佳实践	28
文档历史记录	29
.....	xxx

开始使用

[AWS Partner 客户参与计划提供了一个](#)框架，使 AWS 合作伙伴能够推动成功的客户互动，无论是通过 ACE Opportunities AWS、ACE Leads提交的 AWS 合作来自合作伙伴，还是由其生成。AWS

本节介绍在使用 ACE 机会和潜在客户功能之前必须做什么，该功能可从 AWS 合作伙伴中心的“销售”菜单中访问。有关 AWS 合作伙伴能够获得潜在客户和机会的要求，请参阅[AWS Partner 客户互动](#)。

在 AWS 合作伙伴中心注册期间，完成注册流程的个人确认并同意 [APN 客户参与计划的条款和条件](#)。

Note

要创建、查看、编辑或管理潜在客户和机会，必须在 AWS IAM 中为用户分配相应的权限。有关更多信息，请参阅[访问合作伙伴中心](#)。

接收由以下人员分享的潜在客户 AWS

Leads 页面允许您接受、管理和报告共享的潜在客户互动的最新信息，AWS 并将这些潜在客户互动转化为机会。潜在客户页面有两个选项卡：

- 潜在客户 — 您可以在其中管理和转换已接受的潜在客户
- 潜在客户邀请 — 您可以接受或拒绝与您共享的潜在客户

AWS 合作伙伴可以选择接受或拒绝收到的潜在客户邀请。在显示整个潜在客户详细信息（包括联系信息）之前，您必须先接受任何新的潜在客户。被拒绝的潜在客户将自动从“潜在客户邀请”选项卡中删除。

对于潜在客户管理，合作伙伴可以在 5 个工作 AWS 日内审查、接受或拒绝共享的潜在客户。通过定义的状态引导进展，包括公司详细信息、用例和项目描述等基本信息。一旦获得资格，潜在客户就可以转化为进一步发展的充分机会。

潜在客户状态

潜在客户可以具有以下状态：

潜在客户状态	描述
Open	合作伙伴接受了潜在客户，但尚未与客户联系。
研究	合作伙伴正在对潜在客户进行审查，以了解客户的需求和用例。
合格	合作伙伴客户团队与 prospect/end 客户讨论可行性、了解需求等。Prospect/end 客户一致认为，机会是真实的、令人感兴趣的，可以解决业务或技术需求。
取消参赛资格	潜在客户不能与机会挂钩。

接受线索

AWS 合作伙伴可以选择接受或拒绝即将到来的潜在客户互动。您必须先接受潜在客户，然后才能查看包括联系信息在内的所有潜在客户详细信息。

1. 在“潜在客户邀请”选项卡中，使用复选框单击一个或多个潜在客户，然后选择接受邀请，或者您也可以单击任何潜在客户邀请，然后选择右上角的接受邀请。
2. 点击后，您将看到弹出窗口以确认接受。
3. 将出现一条横幅，告知成功接受。

更新潜在客户

1. 使用复选框或单击潜在客户导航到任何潜在客户。
2. 选择编辑。
3. 进行相关更新，然后选择保存。您还可以向潜在客户添加互动，以记录合作伙伴与潜在客户之间的联系情况，从而帮助跟踪不同渠道和接触点与潜在客户的互动。

将潜在客户转化为机会

一旦潜在客户进入合格阶段，合作伙伴就可以将其转化为机会，从而保持潜在客户与由此产生的机会之间的历史联系。

将销售线索转化为机会

1. 导航到所需的潜在客户，然后单击“创建草稿机会”。
2. 选择“创建草稿机会”，它会自动生成一个新的机会，并预先填充相关的潜在客户信息。
3. 选择“查看轮抽机会”。
4. 添加任何其他必需的机会信息。
5. 选择“提交”以提交以进行验证。

Note

要批量转移潜在客户，请参阅[批量操作](#)。

管理机会

合作伙伴可以创造机会并与之共享 AWS，也可以获得与之共享的机会，以 AWS 进行共同销售。以下主题描述了如何在整个销售生命 AWS 周期中共同管理机会。

AWS 销售阶段

合作伙伴可以分享并获得与之合作的机会 AWS。这些机会经历了销售周期的各个阶段，销售周期代表了销售过程中的一个特定阶段，表明交易接近完成的程度。机会分为以下几个阶段：

阶段	描述
展望	已经确定了客户机会。
合格	您已与客户接触，希望有机会讨论其可行性并了解需求。客户已经同意，机会是真实的、令人感兴趣的，可能有助于满足关键的业务和技术需求。
技术验证	客户通过演示、与系统管理员 (SA) 的架构设计会议和其他 proof-of-concept 活动相结合，对解决方案进行 AWS Partner 技术验证。
业务验证	业务利益相关者已就该解决方案的财务可行性表示同意。
已承诺	客户已同意该解决方案，并承诺在技术、架构和经济的基础上继续前进。
已推出	该解决方案的计费已经开始。
已关闭丢失	最终客户选择了另一家云提供商，或者尚未准备好继续使用该解决方案。

创造机会

机会可以单独添加，也可以通过[批量导入](#)或通过[CRM 集成](#)进行管理。我们鼓励 AWS 合作伙伴在发现阶段结束后，在销售周期的早期提交机会，一旦机会处于 Qualified 或更高的阶段。

机会可以归类为需要 AWS 支持，或者合作伙伴可以选择独立管理机会。机会通过定义的阶段进行，从潜在客户到 Launched/Closed 并包括收入估计、客户详细信息和客户用例等数据属性。

合作伙伴可以与 AWS 卖家分享机会，这些机会通过内部验证流程传递。机会提交后，将对其进行验证，以确保其符合交易规模、解决方案协调和客户参与状态的 AWS 标准。

现在，合作伙伴可以在创造机会时使用交易规模，根据机会详细信息接收 AI 支持的每月经常性收入 (MRR) 预测和 AWS 产品推荐。合作伙伴还可以导入 AWS 定价计算器 URLs 来自动填充服务选择，并获得增强的见解，包括 Migration Acceleration Program (MAP) 资格指标和优化建议。

创造机会

1. 导航到左侧导航栏中的“销售”、“机会”。
2. 选择创造机会。
3. 输入客户详细信息并选择“下一步”。
 - 除客户 DUNS 外，所有字段均为必填字段。客户网站和邮政编码等信息是将机会与内部利益相关者联系在一起所必需的。
 - 如果您在“垂直行业”中输入“政府”，请务必选择“国家安全机密信息”选项。
4. 输入项目详细信息并选择“下一步”。
 - AWS 如果您需要销售支持，请选择与共同 AWS 销售。如果您选择“共同销售”AWS，请务必从“共同销售”选项选择一个或多个合作伙伴 AWS 的特定需求。
 - 对于机会类型，如果最终客户与合作伙伴之间存在可能增加收入的现有合同，请选择扩展。如果不存在增量收入的可能性，请选择固定续订。如果您选择“扩展”或“固定续订”，则可以输入可选的上级商机 ID。
 - AWS 培训合作伙伴 (ATPs) 应输入“用例培训”，并在下一步中输入 AWS AWS 培训包的收入作为交易规模的一部分，作为下一步的预计 AWS 每月经常性收入。
 - 为目标关闭日期输入 future 日期。请勿提交处于“已启动”或“已关闭赢得”状态的机会。
 - 如果您选择“是：来源于营销活动”，请务必为营销发展基金选择“是”或“否”。
5. 输入 APN 计划详细信息并选择下一步。

选择与该机会相关的 APN 计划。某些 APN 计划可能需要更多详细信息并添加联系方式。

如果您选择 Migration Acceleration Program，则可以提供有关您的迁移项目的更多详细信息。

- 选择您计划迁移的迁移工作负载。

- 选择迁移源作为您的工作负载当前所在的平台或环境。
- 选择迁移阶段作为迁移过程的当前阶段：评估、移动、迁移和现代化以及管理。
- 如果您计划在项目交付后通过提供托管服务来帮助客户管理工作负载，请将向客户提供的托管服务选择为“是”。如果您不打算在项目交付后向客户提供托管服务，请选择“否”。
- 输入有关您的迁移项目的迁移详细信息，包括：当前环境规格、迁移的业务驱动因素、预期结果以及关键挑战或要求等。

6. 配置交易规模并选择下一步。

交易规模可提供基于人工智能的见解，帮助您估算机会价值并识别相关 AWS 产品。您可以根据自己的喜好和可用信息在两种计算方法之间进行选择。

选择您的 MRR 计算方法：

- 手动输入人工智能见解 — 根据您的机会详细信息查看 AI 预测的 MRR 估算值和 AWS 产品推荐，然后输入您自己的 MRR 估算值。此方法允许您查看 AI 预测，同时保持对最终估计值的控制。
- 定价计算器 URL — 导入 AWS 定价计算器 URL 以自动填充 MRR 和产品选择。此方法提供了增强的见解，包括 MAP 资格指标、优化建议和潜在的成本节约分析。

使用带有 AI 见解的手动输入

当您选择“使用 AI 见解手动输入”时，系统会分析您的机会详细信息以提供建议。

Note

AI 预测的 MRR 和产品推荐可用于潜在客户、资格认证、技术验证和业务验证阶段的机会。这些功能不适用于处于“已提交”、“已上线”或“已关闭失败”阶段的机会。

1. 人工智能预测的 MRR：

- 我们根据您过去的 AWS 机会和当前的机会详情（包括“客户业务问题”字段）提供每月经常性收入中位数 (MRR) 的估算值。
- 利用你的判断力和对机会的了解来审查 AI 预测的 MRR，以独立评估其准确性。当您收集有关交易和整个销售周期进展的更多信息时，将更新此估算值。

2. AWS 产品推荐：

AWS 带有紫色徽章的产品是根据您的客户业务问题和机会详细信息进行人工智能推荐的。我们会分析客户的技术要求和典型使用案例。

审核这些建议，并根据客户的特定需求自定义产品选择。

要完善您的选择，请执行以下操作：

- 搜索并添加与您的机会关联的其他 AWS 商品。
- 取消选中产品表中的 AWS 产品。
- 从“选定产品”列表中移除 AWS 产品。

使用定价计算器 URL

选择“定价计算器 URL”时，可以直接从 AWS 定价计算器导入估算值。

1. 导入您的定价计算器网址：

- 从您的 AWS 定价计算器估算值中复制分享网址。
- 将网址粘贴到“估算网址”字段。
- 选择“计算 MRR”以导入估计值。
- 根据导入的计算结果自动填充合计 MRR。

2. 查看网址导入的商品：

- 您的定价计算器估算的所有产品都会自动包含在您的机会中。
- 产品表格显示每种导入产品的详细信息，包括 MRR 金额、优化支出、潜在节省额和建议。
- 审查潜在的节省计算以量化成本优化机会。
- 查看优化建议，了解如何提高成本效率。建议显示在“建议”栏中，并附有具体指导，例如“使用预留实例或 Savings Plans”。
- 查看 MAP 资格指标，确定有资格获得 Migration Acceleration Program 资助的产品。符合条件的商品在 MAP 合格列中显示“合格”状态。
- 现代化选项在现代化列中显示“合格”状态。

3. 修改您的估算值：

- 要在导入后修改产品或定价，您必须更新定价计算器估算网址并重新导入。

7. 根据需要输入可选详细信息，然后选择“下一步”。

8. 输入可选的客户联系方式，然后选择下一步。有关更多信息，请参阅[机会联系人](#)。
9. 查看机会详情并选择提交。

合作伙伴可以在给定机会上添加最多两 (2) 个合作伙伴联系人。这些指定的联系人是与 AWS 卖家沟通的主要渠道，他们会收到有关机会进展的所有相关通知。这包括状态变更自动提醒、请求提供更多信息以及验证更新。

一旦机会被 AWS 接受，合作伙伴就可以与指定的 AWS 卖家合作，访问交易支持资源，并获得有关技术验证和定价帮助的指导。更多详情请见本[接受机会](#)节。

合作伙伴可以利用自然语言搜索和筛选功能，在“机会”和“机会邀请”选项卡中轻松排序和查找特定机会。

Note

有关访问的帮助，请参阅 IAM 指南。

克隆机会

您可以通过克隆任何未处于草稿状态的现有机会来开始创建新机会。

1. 在机会页面上，选择要克隆的机会的商机 ID。
2. 在机会详情页面上，选择克隆。
3. 根据需要编辑信息以创建新机会。
4. 查看机会详情，然后选择“保存并提交”。

Note

如果您收到数据输入错误消息，则可以编辑并重新提交机会。

使用代理获取机会见解

AWS Partner Central 使用 AI 驱动的功能为您的机会提供见解，包括渠道情报、客户档案、量身定制的销售策略、解决方案推荐、下一步建议和自动机会进展。

先决条件

- 您的账户已迁移到 AWS 管理控制台中的 AWS 合作伙伴中心。
- 您的 IAM 用户或角色具有所需的权限：
 - 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
- 您至少有一个活跃的机会。

Important

机会见解由 AI 生成，用于提供信息，以帮助指导您的销售活动。见解并不能保证准确性或完整性。合作伙伴应先验证所有 AI 生成的见解，然后再将其用于客户互动。

机会摘要

当您打开机会详情页面时，代理会自动在页面顶部生成摘要。该摘要综合了机会记录中的关键细节，包括公司名称、行业、机会阶段、预计每月 AWS 支出、目标截止日期和参与类型。这无需扫描单个表单字段即可 at-a-glance 查看交易。

管道见解

代理会分析您的空缺机会，并找出需要关注的内容，包括 AWS 阶段、即将到来的截止日期和停滞不前的交易。您无需手动查看每个机会，而是可以访问按优先顺序排列、可操作的渠道视图。

访问渠道见解

1. 在 AWS 合作伙伴中心控制台中，从左侧导航栏中选择机会，打开机会列表页面。
2. 选择列表页面顶部的“询问销售渠道”。
3. 对话面板随即打开，您可以在其中用自然语言询问有关您的管道的问题。

您可以向代理询问一些话题，例如哪些机会需要关注、各阶段的渠道运行状况、截止日期预测、机会流失的模式以及整体交易速度。

客户档案

在每个机会详情页面上，代理使用第三方来源的公开数据为关联客户生成公司简介。

该配置文件包括：

Element	说明
行业分类	客户的主要行业和子行业。
商业模式	B2B、B2C 或混合型。
地理存在	办公地点和区域覆盖范围。
公司规模和市场重点	运营规模和目标细分市场。
最近的事态发展	重要的业务更新或公告。

选择“显示更多”以查看扩展配置文件详细信息。所有个人资料内容都标有“使用公开数据和 AWS 人工智能见解生成”。

Note

客户档案是使用公开可用的信息生成的，可能无法反映最新的业务发展。合作伙伴在与客户互动中使用详细信息之前，应对其进行独立验证。

销售游戏生成

代理商综合有关该账户的所有已知信息，并根据需要生成量身定制的销售策略。您将收到根据可用数据和 AWS 最佳实践为特定机会量身定制的销售策略。

生成销售剧本

1. 在商机详情页面上，找到“机会见解”面板。
2. 选择“生成销售计划”。
3. 代理制定销售策略，将机会的详细信息、客户的行业背景和相关的 AWS 解决方案建议结合在一起。

解决方案推荐

代理将您注册的解决方案与每个机会的要求进行匹配，因此您无需手动交叉引用您的投资组合即可查看适合的解决方案。

在商机详情页面上，“机会见解”面板会显示“解决方案匹配”部分。对于每种推荐的解决方案，代理都会显示：

Element	说明
解决方案名称	您的合作伙伴账户中匹配的解决方案的名称。
说明	该解决方案的功能摘要。

查看解决方案建议

1. 在商机详情页面上，找到“机会见解”面板。
2. 请查看“解决方案匹配”部分，了解推荐的解决方案。

您也可以选择“询问此机会”并提出诸如“我们的哪种解决方案最适合此机会？”之类的问题 或者“我们的迁移解决方案已经附在这笔交易中了吗？”

下一步建议

代理不仅会向您展示交易处于哪个阶段，还会根据您的机会数据和共同销售阶段进展 AWS 的最佳实践来建议您的下一步行动，因此您始终知道下一个最佳行动。

获取下一步建议

1. 在机会详情页面上，选择询问此机会。
2. 选择“向我提供下一步建议”或键入类似的请求。
3. 代理将您的机会数据与 AWS 阶段进展标准进行比较，并确定仍需要哪些信息来推动交易向前发展。

机会进展

当您准备好推进机会时，代理可以帮助更新机会并将其推进到下一个阶段。

抓住机会

1. 在机会详情页面上，选择询问此机会。
2. 选择“帮助我推进此机会”或键入类似的请求。
3. 代理接受支持文件，例如会议记录、电话记录或电子邮件摘要。出现提示时上传相关文档。
4. 代理从文档中提取详细信息，将其映射到相应的机会字段，然后评估机会是否满足下一阶段的所有要求。
5. 如果满足所有标准，则代理会更新机会字段并将其推进到下一阶段。
6. 如果仍然存在差距，工程师将返回已满足和未满足的需求的明细表，并提供有关仍需要什么指导。

筹资建议

代理根据您的机会实时评估可用的共同销售资金计划，并根据机会详情和计划资格标准找出正确的选择。

在机会详情页面的资金建议小工具中，您可以查看推荐的计划、获取预计的资金金额以及创建资金申请。

有关更多信息，请参阅[使用代理提供资金建议和资金申请](#)。

重要注意事项

考虑因素	Details
数据范围	代理仅考虑您通过合作伙伴账户提交给 ACE 的机会。它不访问来自其他合作伙伴或账户的数据。
客户资料	通过第三方 API 从公开可用的数据中生成。不是来自 AWS 或合作伙伴的系统。
Permissions	功能受 IAM 权限限制。没有所需权限的用户会收到一条拒绝访问的消息。

相关资源

- [管理机会](#)
- [使用代理提供资金建议和资金申请](#)

AWS 机会审查流程

AWS 根据 [ACE 条款和条件](#)，对提交的机会进行初步审查，并可能需要 AWS 合作伙伴提供更多信息。如果需要其他信息才能进行二次审核，则拥有联盟负责人或机会联系人的用户将收到电子邮件通知。在“机会”页面上，需要更多信息的机会的“状态”列中会显示“需要操作”。

1. 登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 选择“卖出，机会”。
3. 在“机会”部分，选择“筛选”。
4. 在“筛选器”页面上，选择“需要操作”。
5. 选择应用。
6. 选择您要更新的 Action required 机会行。
7. 选择商机 ID。
8. 在机会详情页面上，查看 ACE 验证团队在 APN 审核原因通知中的评论。
9. 选择编辑。
10. 进行所需的更改，然后选择“保存”。
11. 选择提交。

接受机会

符合 ACE 资格 ([ACE 条款和条件定义了 ACE 资格](#)) AWS 合作伙伴可以获得 AWS 机会推荐。这些机会 AWS 是在获得同意允许 AWS 合作伙伴协助其提出的解决方案或工作量时产生的。

当 AWS 发现与合作伙伴的能力、解决方案或专业知识相符的客户机会时，他们可以直接通过 AWS Partner Central 进行共享。这些 AWS 推荐的机会显示在“机会邀请”选项卡中，合作伙伴有 5 个工作日的时间内接受或拒绝这些机会。一旦被接受，机会就会移至“机会”选项卡，合作伙伴可以在其中管理所有活跃的机会。

Note

您必须在五个工作日内接受机会，否则该机会将从您的“机会邀请”选项卡中删除。要在接受机会之前查看机会详情，请在机会页面上选择机会 ID。

在接受机会之前，您只能访问以下字段：

- 客户公司字段 — 最终用户 (公司名称)、最终用户网站、国家、邮政编码、垂直行业。
- 机会字段 — 机会类型、用例、创建日期、合作伙伴项目标题、客户业务问题、下一步、交付模式、每月经常性收入、目标关闭日期、潜在客户来源、机会所有权。
- AWS 联系人字段 — AWS 销售代表、AWS 客户所有者、合作伙伴 Manager/ISV 成功经理、合作伙伴 Manager/Partner 发展代表、WWPS PDM 的姓名和电子邮件。

接受机会

1. 从“机会邀请”选项卡查看待接受的机会。
2. 点击机会 ID 可查看接受之前可见的所有机会详情。
3. 要从 ACE 机会页面接受机会，请选择您要接受的机会，然后单击“接受邀请”。您将能够接受多个机会。
4. 机会被接受后，将显示确认信息。

更新后续步骤和机会阶段

我们建议 AWS 合作伙伴通过 AWS 销售可见性更新机会，并在每个阶段变更时采取后续步骤。

添加后续步骤

1. 在机会页面上，选择要更新的已验证商机所在的行。已验证的机会有状态为Approved。
2. 选择商机 ID。
3. 在机会详情页面的后续步骤下，选择添加下一步。
4. 在“后续步骤”页面上，输入最多 255 个字符的注释。
5. 选择保存。

更新机会阶段

1. 在机会页面上，选择要更新的已验证商机所在的行。已验证的机会有状态为Approved。
2. 选择商机 ID。
3. 在机会详情页面上，从“更改阶段”下拉列表选择一个阶段。

AWS 舞台能见度

当机会进入最终阶段（状态Launched或Closed/Lost）时，AWS 合作伙伴必须完成以下操作：

1. 更新机会截止日期。
2. 如果适用，请输入 AWS 账户 ID。
3. 更新机会阶段。

如果 AWS 卖家在其 CRM（客户关系管理）系统中将机会更新到终端阶段，则将为该机会填充三个新字段：

- AWS 阶段
- AWS 截止日期
- AWS 关闭/丢失原因

查看“AWS 阶段”、“AWS 关闭日期”、“AWS 关闭/丢失原因”字段

1. 在“机会”页面上，单击要更新的已验证商机的商机 ID。已验证的机会有状态为Approved。
2. 选择“其他详细信息”选项卡。

在“其他详细信息”选项卡上编辑AWS 关闭日期不会影响“项目详细信息”选项卡上的“目标关闭日期”。在“其他详细信息”选项卡上对 AWS Stage 进行编辑不会影响机会详情页面上的“概述”部分中的 Stage。

机会联系人

您可以在 ACE 机会页面中查看任何已验证商机的 AWS 联系人。

查看机会联系人

1. 在机会页面上，选择要更新的已验证商机所在的行。已验证的机会的状态为Approved。
2. 选择“更新”或“客户公司名称”。
3. 选择“联系人”选项卡。

在 Slack 上创建协作频道

AWS 合作伙伴可以请求就精选的需要 AWS 共同销售支持的战略性、高价值机会进行协作。符合条件的机会必须处于“合格”阶段或更高。获得批准后，合作伙伴将收到一封电子邮件通知，邀请其加入指定的 Slack 频道。

要提交协作请求，请执行以下操作：

1. 登录 AWS 合作伙伴中心。
2. 从顶部导航栏中选择“销售”，然后选择“机会管理”。
3. 在商机中，选择机会 ID 以查看详细信息。
4. 在商机详情页面中，选择协作渠道选项卡。
5. 选择请求一个 Slack 频道。
6. 选择要添加到频道的用户，然后选择添加到频道。

提交请求后，您可以查看频道的状态和详细信息，包括受邀合作伙伴联系人及其邀请状态。

提交合作请求后，会通知机会的 AWS 客户经理。然后，客户经理创建 Slack 频道，添加选定的联系人和其他相关的机会团队成员。频道创建后，系统会向所有受邀方发送电子邮件邀请。

要接受邀请，请执行以下操作：

1. 从电子邮件邀请中，选择“开始”。Slack 将在你的浏览器中打开。

2. 选择与您的邀请关联的组织。您在 Slack 上使用的电子邮件必须与您的 AWS 合作伙伴中心账户使用的电子邮件地址一致。
3. 选择你想用来加入频道的 Slack 工作空间。
4. 选择加入频道。

选择退出并退出频道：

- 合作伙伴可以选择退出未来的 Slack 邀请，方法是选择退出频道中第一条固定消息中的所有邀请。
- 要离开频道，请在对话标题中选择频道名称以查看频道信息。然后，从频道选项中选择离开频道。或者，您可以从第一条固定消息中选择“离开频道”。

搜索和筛选机会

使用“潜在客户”和“机会”选项卡上的搜索栏在当前列表中查找记录。

使用“潜在客户”和“机会”选项卡上的列选择器来自定义显示内容。在“潜在客户”或“机会”选项卡上选择“列选择器”齿轮图标，选择要在列表中显示的列。

标记 AWS 分区以寻找机会

现在，合作伙伴可以在控制台的 Partner Central 中创建或管理机会时指定 AWS 分区详细信息。AWS

创造新机会

1. 导航到“创造机会”。
2. 在第二步“添加项目详细信息”中，找到 AWS 分区详细信息部分。
3. 从下拉菜单中选择 AWS 分区。
4. 继续创造机会。

编辑现有机会

1. 打开您想要更新的机会。
2. 导航到项目详细信息。
3. 找到 AWS 分区字段。
4. 选择“编辑”，然后选择相应的分区值。

5. 保存更改。

AWS 更新

1. AWS 更新将根据您的 AWS 联系人建议提供建议值。
2. 当输入与您的 AWS 输入不同时，系统将显示建议值。
3. 合作伙伴只需找到属性正在 AWS 分区的记录，选择并单击“应用”即可。
4. 建议的价值将按机会保存。

批量操作

进口机会

1. 要批量上传机会，请选择批量操作的下拉列表，然后选择导入机会。系统会提示合作伙伴概述所涉及的关键步骤。
2. 选择 Start Import (开始导入)。在上传文件之前，用户必须完成以下“下载并准备 CSV 文件以供导入”步骤：
 - 务必下载最新的 Excel 模板：为了便于用户透明，将显示模板上次更新的日期。注意：用户有责任确保使用最新的模板版本进行上传。
 - 新变化：查看新的“产品和报价”部分，获取有关如何将产品和报价与机会关联的指导。下载动态表以查看要 IDs 添加到批量 Excel 模板中的 APN 产品代码和产品。
 - 准备要导入的 Excel 文件：在以黄色突出显示的必填字段中填写所有信息。单击单元格会出现引导框。他们会在整个过程中为您提供支持，以便您输入正确的信息。有些单元格具有下拉列表，您可以在其中查看和选择必填字段。
 - 如果您选择某些选项，则需要其他列：Excel 文件中会突出显示其他列并在表格中列出。
3. 选择下一步。
4. Excel 模板准备就绪后，选择“选择文件”，选择保存的.csv 文件，然后选择“上传”。如果您在解析任何缺失字段时收到错误消息，请参阅本节随附的表格。
5. 选择“导入”继续，然后等待确认消息。如果您收到错误消息，请查看批量上传中的错误部分。
6. 选择“完成”，然后关闭批量导入以返回 ACE 机会页面。

机会字段

下表描述了创建机会的必填字段：

字段

字段名称 (必填)	描述
客户/公司名称	名称最多可包含 80 个字符。
垂直行业 (精选清单值)	<p>客户公司名称：</p> <ul style="list-style-type: none"> 从选择列表中选择一个垂直行业。如果您从其他文件复制数据，请将其粘贴为文本。 需要映射到有效的选择。请参阅包含映射的值表。 行业其他 (如果垂直行业为“其他”，则为必填项) (C 列)。 选择“垂直行业”时，必填字段为“其他”。 最多 255 个字符。 政府要求以下几点：机会属于 NatSec 吗？ (D 列)
国家 (选择列表值)	<p>必填条件字段：</p> <ul style="list-style-type: none"> 需要映射到有效的选择。有关映射，请参阅“值”表。 如果您从其他文件复制数据，请将其粘贴为文本。 州/省 (选择列表值) (F 列)。 当国家/地区设置为美国时，state/province (F 列) 为必填项。
邮政编码	<ul style="list-style-type: none"> 字段特定于最终客户的账单邮政编码。 最多 20 个字符。 如果邮政编码以零开头，请将单元格的格式重新设置为文本。 请注意每个国家的格式。请参阅“值”选项卡，并遵循所选国家/地区的邮政编码格式。如果您所在的国家/地区没有邮政编码，请将其留空。
客户网站	<ul style="list-style-type: none"> 必须是有效的域名。 不允许使用社交媒体页面。 最多 255 个字符。

字段名称 (必填)	描述
	<ul style="list-style-type: none"> 如果域名以.co 结尾，请在结尾添加一个正斜杠 (/) (例如，www.domain.co/)。
AWS 的合作伙伴主要需求	<ul style="list-style-type: none"> 必填条件字段。 必须映射到有效的选择。有关映射，请参阅“值”表。 如果您选择“共同销售”，则必须填写销售活动 (W 列)。
合作伙伴项目标题	项目标题最多可包含 60 个字符。
客户业务问题	描述客户的痛点或业务问题。描述必须至少为 20 个字符。
提供的解决方案	最多用 255 个字符描述解决方案。输入解决方案的产品 ID。如果您没有既定产品 ID，请输入“其他”。如果输入“其他”，则必须输入“提供的其他解决方案” (M 列)。
提供的其他解决方案	最多用 255 个字符描述解决方案。
用例 (选择列表值)	<ul style="list-style-type: none"> 必须映射到有效的用例。有关映射，请参阅“值”表。 如果您从其他文件复制数据，请将其粘贴为文本。
AWS 每月经常性收入估计	仅使用数字，不使用特殊格式。记得以美元计算收入，并使用美国十进制表示法 (0,000.00)。
目标截止日期	<ul style="list-style-type: none"> 未来日期必须采用mm/dd/yyyy格式。在保存.csv 文件之前和之后更新列格式。 格式化列时，不要在日期格式中使用星号，因为它会根据用户的位置和操作系统对更改做出响应。下载新模板，仅传输其数据，并使用下一节中的步骤格式化目标启动日期列。
机会类型	<ul style="list-style-type: none"> 仅从有效值列表中进行选择，以指定该项目是净新业务、续订还是扩张。 如果机会是续订或扩展，则可以在 Y 列上添加父机会 ID
配送模式 (选择清单值)	<ul style="list-style-type: none"> 需要映射到有效的选择。有关映射，请参阅“值”表。 如果您从其他文件复制数据，请将其粘贴为文本。

字段名称 (必填)	描述
机会来自营销活动吗？ (必填)	<ul style="list-style-type: none"> 选择“是”或“否”。如果您选择“是”，则必须填写以下字段：是否使用了营销开发资金？（如果机会来自营销活动，则为必填项？设置为“是”（U 列）。 如果选择“是”，则以下字段也是可选字段： <ul style="list-style-type: none"> AWS 营销活动（AK 列）。 营销活动渠道（AL 列）。 营销活动用例（上午专栏）。 必须映射到有效的选择。有关映射，请参阅“值”表。
销售活动	描述客户的销售活动。如果 AWS 的“合作伙伴主要需求”（第 I 列）设置为“共同销售”，则必须这样做。
竞争追踪（AI 专栏）	如果“竞争跟踪”设置为“其他”，则必须填写“其他竞争对手”（AJ 列）。

次要必填字段

次要必填字段（突出显示为黑色）为必填字段：

1. 如果将“垂直行业”设置为“其他”，则必须在 C 列中指定垂直行业。
2. 如果将“垂直行业”设置为“政府”，则需要输入以下字段：机会是否属于 NatSec？（D 列）。
3. 如果“国家”设置为美国，State/province 则为必填项（F 列）。
4. 如果“提供的解决方案”设置为“其他”，则需要提供“其他解决方案”（M 列）。
5. 如果您将“机会来自营销活动”选为“是”，是否使用了营销发展资金？为必填项（U 列）。
6. 如果 AWS 的“合作伙伴主要需求”设置为“共同销售”，则在（W 列）中指定销售活动。
7. 如果“竞争跟踪”设置为“其他”，则必须在 AJ 列中进行指定。
8. 如果 Excel 模板包含“值”选项卡，则可以使用它来完成其他列。

可选字段

下表描述了用于创建机会的可选字段：

可选字段

字段名 (可选)	描述
AWS 产品 (第 X 列)	在步骤 1 中添加 Excel 文件中的 AWS 产品代码。如果您有多个 IDs，请用分号 (;) 分隔每个分号。
客户电话	只允许使用数字。
客户电子邮件	必须是有效的电子邮件地址。
AWS 账户 ID	必须是 12 位数字。如果 ID 以零开头，请将单元格重新格式化为文本。
其他评论	最多 255 个字符。
州/省 (选择列表值)	<ul style="list-style-type: none"> 必填条件字段。 将“国家”设置为“美国”时，“州”是必填字段。 如果您从其他文件复制数据，请将其粘贴为文本。
街道地址和城市	最多 255 个字母数字字符 (每个)。
竞争跟踪 (选择列表值)	<ul style="list-style-type: none"> 必填条件字段。 必须映射到有效的用例。有关映射，请参阅“值”表。 如果选择了“其他竞争对手” (AI 列)，则必须填写 AJ 列 (最多 255 个字符)。
市场开发资金支持 (精选清单价值)	必须映射到有效的用例。有关映射，请参阅“值”表。
主要销售联系人、名字、姓氏和职务	此字段中提及的联系人包含在与机会相关的电子邮件通知中。
主要联系人电话	只允许使用数字。
主要联系人电子邮件	必须是有效的电子邮件地址。
合作伙伴 CRM 唯一标识符	确保每个机会的值都是唯一的，或者将此字段留空，以便其他用户可以保存和提交记录。

出口机会

批量导出功能允许用户将多达 1,500 个机会导出到.csv 文件中。AWS 未被接受的机会推荐将不会出现在导出中。要生成包含您的机会的文件，请从批量导入下拉列表中选择“导出机会”。

Note

您将把当前选定机会中的所有筛选机会导出到 2021 年。

更新机会

批量更新功能可以批量导出经过验证的机会。此功能旨在实现可扩展性，并提供每次互动的可见性。

1. 从批量操作下拉列表中，选择更新机会。
2. 准备好要更新和下载的机会。使用过滤器缩小范围。
3. 选择下一步。
4. 选择“下载准备好的 XLS 文件”以生成和下载您的 AWS 机会。确认可以下载的机会上限为 1,500 个。
5. 在 Excel 中打开文件，进行必要的更改，然后将文件另存为.csv。
6. 选择“上传文件”，选择您保存的.csv 文件，然后选择“更新”。弹出窗口确认进程状态。
7. 确认您已准备好.csv 并准备好上传，然后选择“下一步”。
8. 选择您准备的文件，然后选择“上传 CSV 文件”。
9. 您将被重定向到 ACE 机会页面。
10. 批量更新完成后，您将收到通知。

Note

要查看您的批量更新历史记录并获取详细信息，请选择前往批量更新。

发现和管理合作伙伴关系

本部分详细介绍了 AWS 合作伙伴中心中的“合作伙伴发现”和“合作伙伴连接”功能，帮助 AWS 合作伙伴发现、联系其他 AWS 合作伙伴并与之协作。

开始使用

要访问这些功能，请执行以下操作：

1. 登录 [AWS 合作伙伴中心](#)。
2. 在左侧导航面板中，选择以下任一选项：
 - Partner Discovery：如果您想搜索新的合作伙伴、查看他们的个人资料详细信息或向他们发送连接请求
 - Partner Connections 用于发送连接邀请或管理活跃的连接和连接请求

合作伙伴发现

在 Partner Discovery 中，您可以查找或搜索其他合作伙伴，以查看他们的详细信息或向他们发送连接请求。

寻找合作伙伴

您可以使用多个条件搜索合作伙伴：

- 合作伙伴名称-按合作伙伴组织的特定名称进行搜索
- 描述中的关键字-根据公司描述中的相关术语查找合作伙伴
- 行业-按特定垂直行业筛选
- 地点-按他们开展业务的国家/地区进行搜索
- 合作伙伴计划-按 AWS 合作伙伴计划参与情况筛选
- 合作伙伴类型-按合作伙伴分类（咨询合作伙伴、ISV、经销商、分销商）搜索
- 专业化-寻找具有特定能力或服务称号的合作伙伴
- 解决方案类型-按合作伙伴提供的解决方案类型筛选
- 连接状态-根据您当前与合作伙伴的连接状态查看合作伙伴

使用搜索过滤器

您可以使用这些可用筛选器中的一个或多个来寻找正确的合作伙伴。搜索功能允许您：

1. 组合多个过滤器以获得更精确的结果
2. 通过添加或删除标准来缩小搜索范围

查看合作伙伴档案

在收到符合您标准的结果后，您可以：

- 点击合作伙伴名称可查看其详细资料，其中包括：
 - 公司描述和概述
 - 行业重点和专业领域
 - 参与合作伙伴计划
 - 专业化
- 直接从搜索结果发送连接请求

发现合作伙伴的最佳实践

在搜索其他 AWS 合作伙伴并与其建立联系时，请考虑以下几点：

- 使用特定的关键字缩小搜索结果范围
- 在发送连接请求之前，请仔细查看合作伙伴的个人资料
- 按位置筛选，将所需地区的合作伙伴列入候选名单
- 寻找具有相关 AWS 能力的合作伙伴

合作伙伴关系

在 Partner Connections 中，您可以管理现有的合作伙伴关系和有效的 incoming/outgoing 连接请求。

发送连接请求

当您通过合作伙伴发现找到想要与之建立联系的合适合作伙伴时：

要发送连接请求，请执行以下操作：

1. 从搜索结果中选择合作伙伴。
2. 单击“发送连接请求”按钮。
3. 通过指定以下内容填写连接申请表：
 - 你的全名
 - 您的联系邮箱
 - 向收件人发送的个性化消息，说明您请求连接的原因

查看和管理连接

通过“合作伙伴关系”，您可以：

- 查看所有现有联系-查看您活跃的合作伙伴关系
- 监控传入的连接请求-在“连接请求”选项卡中查看您从其他合作伙伴收到的请求。当您收到连接请求时，接收方合作伙伴的联盟负责人也会收到一封电子邮件。
- 监控传出的连接请求-跟踪您发送的请求的状态
- 对请求采取行动-接受、拒绝或回应连接请求选项卡中的连接请求。当收件人接受或拒绝您的连接请求时，发件人合作伙伴的联盟负责人将收到一封电子邮件。

管理连接

回应连接请求

要管理传入的连接请求，请执行以下操作：

- 单击“合作伙伴连接”选项卡查看所有活跃的连接
- 选择“连接请求”选项卡可查看处于待处理响应状态的请求
- 如果您想接受请求-选择该请求，这将建立连接并启用协作机会，然后接受连接
- 如果你想拒绝请求-只需拒绝即可

连接请求状态

您的连接请求可能具有以下状态：

- 待处理回复-等待收件人接受或拒绝
- 已取消-请求在回复之前已撤回
- 已拒绝-请求被收件人拒绝

结束连接

如果您决定终止与伴侣的联系，则可以随时这样做。终止连接后，您将无法与他们分享任何新的合作机会。但是，不用担心现有的互动，在您的连接处于活动状态时共享的任何机会都将持续下去，而不会发生任何变化。

要结束连接，请执行以下操作：

1. 从“合作伙伴连接”选项卡中选择连接。
2. 单击“结束连接”按钮。

连接状态

您的伴侣关系将显示以下状态之一：

- 已连接-已建立主动连接，可以进行协作
- 未连接-连接之前已结束或从未存在，无法进行协作

协作要求

Important

需要现有的联系才能就多伙伴机会进行协作。合作伙伴必须与以下人员保持活跃的联系：

- 分享机会
- 合作制定联合提案
- 参与多合作伙伴互动

编辑连接首选项

- 合作伙伴可以管理他们的连接偏好。如果合作伙伴不希望在合作伙伴发现页面上显示其个人资料详细信息，他们可以将其合作伙伴资料的可见性更改为“隐私”。有关创建和更新合作伙伴资料的更多信息，请参阅管理您的个人资料。
- 如果合作伙伴选择在发现页面上可被发现，但不想启用连接请求接收功能，则他们可以更新其 Connection 请求首选项。合作伙伴还可以选择将最多 50 个特定合作伙伴排除在发送协作请求之外。

最佳实践

对于连接请求

- 对您的连接消息进行个性化设置
- 清楚地解释潜在的协作好处
- 包括特定的用例或机会
- 提供您的联系信息以供后续跟进

用于管理连接

- 定期审查和维护您的合作伙伴网络
- 及时响应传入的连接请求
- 更新并全面更新您自己的合作伙伴档案
- 结束不再相关或处于活动状态的连接

AWS 合作伙伴中心销售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
推出移民计划加速机会数据充实专题报道	添加了 APN 计划的文档，其中包含迁移计划加速的详细信息。	2026 年 1 月 30 日
Tagging AWS 分区功能上线，寻找机会	添加了有关标记 AWS 分区以寻找机会的文档。	2025 年 12 月 11 日
交易规模的功能发布	更新了创建包含交易规模步骤的机会文档。	2025 年 12 月 8 日
AWS 合作伙伴中心控制台发布	更新了新的 AWS Partner Central 控制台发布文档，其中包含增强的合作伙伴发现、连接管理和机会协作功能。	2025 年 11 月 30 日
多合作伙伴机会的功能发布	添加了用于与多个合作伙伴共享和接受机会的信息。添加了有关与其他合作伙伴联系的信息。	2024 年 12 月 4 日
Slack 协作功能发布	添加了有关松散协作渠道的说明。	2024 年 11 月 1 日
首次发布	AWS 合作伙伴中心销售指南首次发布。	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。