



建置器指南

# AWS 合作夥伴中心



# AWS 合作夥伴中心: 建置器指南

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

Amazon 的商標和商業外觀不得用於任何非 Amazon 的產品或服務，也不能以任何可能造成客戶混淆、任何貶低或使 Amazon 名譽受損的方式使用 Amazon 的商標和商業外觀。所有其他非 Amazon 擁有的商標均為其各自擁有者的財產，這些擁有者可能附屬於 Amazon，或與 Amazon 有合作關係，亦或受到 Amazon 贊助。

# Table of Contents

什麼是解決方案？ .....	1
在 AWS Partner Central 中建立解決方案的指引 .....	2
決定要建立的解決方案 .....	2
描述您的解決方案 (s) .....	2
了解解決方案和產品 .....	2
建立解決方案的產品關聯需求 .....	2
建立解決方案 .....	4
管理您的解決方案 .....	6
將解決方案連接到 AWS Partner 客戶互動 (ACE) 機會 .....	6
如何將解決方案連結至機會 .....	6
為您的解決方案請求基礎技術審查 .....	7
將您的解決方案發佈至 AWS 合作夥伴解決方案搜尋工具 (PSF) .....	8
在 AWS Marketplace 上發佈多產品解決方案 .....	8
從 AWS 合作夥伴解決方案搜尋工具移除解決方案 .....	8
文件歷史紀錄 .....	10
.....	xi

# 什麼是解決方案？

## Note

從 2025 年 12 月開始，當您在 AWS 主控台中遷移到新的 AWS Partner Central 時，您將存取新的解決方案管理功能。這項新功能使用 AWS Marketplace 的解決方案工作流程，可讓您建立將產品組合中的產品與其他合作夥伴的產品結合在一起的解決方案。如需詳細說明，請參閱 [在 AWS Marketplace 上發佈多產品解決方案](#)。

解決方案代表您向市場行銷的內容 - 您提供給客戶的完整產品。解決方案是一或多個產品的集合，可解決特定客戶問題，並定義合作夥伴上市的方式。這可能包括提供核心產品以外額外價值的元素，例如可用性保證、方便的交付方法、技術支援或服務品質承諾。對於軟體合作夥伴，解決方案通常代表其軟體產品以及交付給客戶的方式。對於服務合作夥伴，解決方案代表他們推向市場的實務、功能和專業服務。

雖然解決方案代表您完整的 go-to-market 產品，但您可以透過 AWS Marketplace 交易和部署產品，也可以直接在 AWS Marketplace 外部銷售和部署產品。我們將解決方案與 AWS Marketplace 產品建立關聯，為客戶提供方案的完整檢視。此連線讓客戶不僅可以了解解決方案的價值主張，還可以了解他們可以購買什麼及其背後的交付模型。

# 在 AWS Partner Central 中建立解決方案的指引

## 決定要建立的解決方案

您或透過 ACE 與您共用的任何機會都需要連結您在 AWS Partner Central 中建立的解決方案。我們建議您優先考慮積極銷售的項目 AWS。考慮到驗證您解決方案的時間和資源投資，請與您的團隊和合作夥伴開發經理（如果可用）合作，以確定應透過 AWS FTR 或 AWS 專業驗證哪些解決方案。解決方案不需要經過驗證即可連結至機會。

## 描述您的解決方案 (s)

在 AWS Partner Central 中建立解決方案時，請以向客戶描述解決方案的方式描述解決方案。請考慮：

- 如何在您的網站上行銷它們
- 您的銷售團隊如何將他們定位到客戶
- 解決方案解決的客戶問題或需求
- 客戶設定檔
- 您可以交付給客戶的結果
- 如何清楚描述您的產品和 AWS 功能

### Tip

當合作夥伴示範其專業領域並與特定使用案例、產業等保持一致時，他們往往會看到更多成功。

## 了解解決方案和產品

### 建立解決方案的產品關聯需求

為了協助您在 AWS Partner Central 中有效地代表您的產品，請務必了解我們如何定義解決方案和產品，以及為什麼我們要求您建立關聯。

解決方案代表您的完整 go-to-market 策略—您提供給客戶的完整價值主張，包括您的軟體、服務、支援模型，以及您提供的任何專業功能或專業知識。將您的解決方案視為客戶問題或業務需求的完整答案。

產品是客户可以在 AWS Marketplace 上交易的特定項目。這些可以有定義定價、交付機制和購買條款的實體軟體應用程式、服務或諮詢優惠。

區別很重要，因為合作夥伴提供的價值超過單一 Marketplace 清單中可擷取的值。例如，您可能提供企業軟體平台做為解決方案，但該平台可能包含多種可購買的產品：核心應用程式、附加元件模組、專業服務套件和受管服務產品。這些都是 Marketplace 中的個別產品，但它們共同構成了您的完整解決方案。

當您在 AWS Partner Central 中建立解決方案時，您現在必須將解決方案與構成您產品的產品或服務建立關聯。此要求有兩個用途。首先，它讓客戶完整了解他們可以實際購買什麼，以及您的解決方案如何在其環境中實現。其次，透過了解 go-to-market 策略的可交易元件 AWS，讓能夠更好地支援您的業務。

# 建立解決方案

獲得 AWS 可見性和與客戶和銷售團隊互動的第一步是在 AWS Partner Central 上建立您的解決方案。

建立解決方案時，請盡可能提供詳細資訊，以改善內部 AWS 合作夥伴目錄和公有 AWS 合作夥伴解決方案搜尋工具的可探索性。您在這些目錄中的清單有助於產生來自合格 AWS 賣方 AWS 的客戶潛在客戶和機會。潛在客戶和機會會出現在 AWS Partner Central AWS 的客戶互動 (ACE) 管道管理員中。

## 建立解決方案

1. 登入 [AWS Partner Central](#)，選擇建置、解決方案。
2. 選擇建立解決方案。
3. 完成解決方案名稱以供內部使用。外部解決方案標題與解決方案名稱相同，但您可以將其變更為不同的標題。完成下列必要欄位：解決方案標題，然後選擇繼續建立解決方案。
  - a. 輸入描述，讓客戶或賣方了解解決方案功能和優勢的簡潔、一般概念。描述限制為 1,000 個字元。A 針對超過 188 個字元的公開列出的解決方案描述顯示更多連結。
  - b. 輸入價值主張，以傳達客戶可預期採用此解決方案的業務成果。避免無法使用資料證明的宣告，例如「最佳」和「第一」。大於 1,000 個字元的描述會在目錄中的清單頁面上顯示更多連結。值提案限制為 5,000 個字元。
4. 上傳標誌：上傳您的公司標誌或此解決方案特有的標誌。如果您要建立多產品解決方案並在 AWS Marketplace 上發佈，標誌會顯示在 AWS Marketplace 中。
5. 告訴我們您銷售的產品 — 將產品資訊新增至您的解決方案。您有三種選項：
  - a. 如果此解決方案在 AWS Marketplace 上列出相關產品 – 從下拉式功能表中選取相關的 Marketplace 產品類型，以輸入您的產品資訊。您只會看到您用來登入 AWS Partner Central 之 AWS 帳戶擁有的產品清單。您只會看到與您用來登入 AWS Partner Central AWS 的帳戶相關聯的產品。
  - b. 如果您的此解決方案產品列在 AWS Marketplace 中，但在不同的帳戶下，您可以選擇在其他人擁有的 AWS Marketplace 上可用，然後輸入產品 ID。
  - c. 如果此解決方案在 AWS Marketplace 上沒有列出的相關產品 – 選取否，則該產品不會在 AWS Marketplace 上列出。然後選擇產品類型，並輸入下列必要資訊：產品名稱、簡單產品描述和有效的產品 URL。

ISV 合作夥伴

一般而言，您的產品是軟體產品，而且如果您的產品是解決方案，產品資訊可能與您的解決方案相同。

## 服務合作夥伴

如果您沒有解決方案的 AWS Marketplace 清單，您可以選擇最適合您服務的產品類型：諮詢產品、專業服務、受管服務、增值轉售服務或訓練服務。

如果您的解決方案是產品本身，產品描述可以與您的解決方案詳細資訊相同。

6. 輸入整合詳細資訊：提供此解決方案中產品特定之任何整合詳細資訊的 2-3 句子概觀 (product)。
7. 選取使用案例：為您的解決方案選擇相關的使用案例。您可以在搜尋列中輸入關鍵字來搜尋適當的使用案例，然後從搜尋結果中選取最相關的選項。請注意，如果您不打算在 AWS Marketplace 上發佈解決方案，此步驟是選用的。
8. 檢閱並提交您的解決方案：
  - a. 隨時按一下儲存，讓您的解決方案保持在「草稿」狀態，以供日後編輯。
  - b. 準備好啟用您的解決方案時，請按一下提交。解決方案將設定為「有限」狀態，表示其處於作用中狀態，但尚未在 AWS Marketplace 上顯示。
9. 已建立解決方案：您會看到橫幅，顯示您的解決方案已成功建立，且您的解決方案狀態已變更為有限。有限的解決方案表示您可以將此解決方案連接到機會或請求 FTR。

# 管理您的解決方案

AWS Partner Central 您可以透過將其發佈至 AWS Partner Solution Finder 清單、請求 AWS 基礎技術審查 (FTR)，以及將軟體產品方案連結至 AWS Marketplace 清單來管理您的方案。

## 主題

- [將解決方案連接到 AWS Partner 客戶互動 \(ACE\) 機會](#)
- [為您的解決方案請求基礎技術審查](#)
- [將您的解決方案發佈至 AWS 合作夥伴解決方案搜尋工具 \(PSF\)](#)
- [在 AWS Marketplace 上發佈多產品解決方案](#)
- [從 AWS 合作夥伴解決方案搜尋工具移除解決方案](#)

## 將解決方案連接到 AWS Partner 客戶互動 (ACE) 機會

透過 ACE 提交機會時，它會透過管道可見性，授予 AWS 賣方洞見來了解您與交互客戶互動的位置，以強化共同銷售旅程。

您必須將解決方案新增至任何機會。您將無法在機會中使用「其他」選項，而必須先在 AWS Partner Central 中建立解決方案。在機會中，在「提供的解決方案」欄位中，您會看到最多 10 個作用中解決方案的清單，您也可以將多個解決方案連接到一個機會（如果您有超過 10 個作用中解決方案，則可以使用解決方案 ID 或解決方案的名稱來搜尋其他解決方案）。

## 如何將解決方案連結至機會

建立新機會時：

1. 登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 選擇銷售、機會管理。
3. 選取建立。
4. 完成客戶詳細資訊和專案詳細資訊區段中的核心欄位。
5. 在專案詳細資訊區段中，向下捲動至提供的解決方案欄位，然後按一下欄位。
6. 從下拉式清單中選擇相關的解決方案 (s)。
  - 注意：下拉式清單中最多顯示 10 個解決方案，若要查看另一個解決方案，請依解決方案 ID（例如 soln-abcdefghijklm）或解決方案的名稱進行搜尋。您可以在 AWS Partner Central 的解決方案中使用解決方案 ID。

- 注意：下拉式清單只會顯示「有限」或「公開」狀態的解決方案。
7. 完成任何剩餘的欄位。
  8. 選取儲存並提交。

將新增至與您共用的機會時 AWS：

1. 登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 選擇銷售、機會。
3. 在機會清單中，選取您要在機會 ID 欄中編輯的方案。
4. 選取專案詳細資訊。
5. 選擇 Edit (編輯)。
6. 向下捲動至解決方案提供的欄位，然後按一下該欄位。
7. 從下拉式清單中選擇相關的方案。
  - 注意：下拉式清單中最多顯示 10 個解決方案，若要查看另一個解決方案，請依解決方案 ID (例如 soln-abcdefghijklm) 或解決方案的名稱進行搜尋。您可以在 AWS Partner Central 的解決方案中使用解決方案 ID。
  - 注意：下拉式清單只會顯示「有限」或「公開」狀態的解決方案。
8. 選取 Save (儲存)。

## 為您的解決方案請求[基礎技術審查](#)

您可以取得 FTR 來驗證下列類型的每個已提交作用中解決方案：軟體產品、受管、諮詢或專業服務。FTR 可協助您識別並減輕解決方案的任何技術風險。

請求 FTR

1. 登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 下載並檢閱[軟體解決方案或服務解決方案](#) AWS 的基礎技術審查指南，以及解決方案類型的 FTR 檢查清單。
3. 從導覽列中，選取建置然後解決方案。
4. 按一下您想要驗證的解決方案。
5. 導覽至驗證索引標籤，選取請求驗證。

- 完成自我評定檢查清單，並上傳此檔案、您的架構圖，以及與解決方案和案例研究相關的任何其他必要或補充文件，以證明解決方案的客戶成功。注意：每個文件上傳的檔案大小上限為 3MB。
- 選取請求基礎技術審查。

## 將您的解決方案發佈至 AWS 合作夥伴解決方案搜尋工具 (PSF)

在符合下列先決條件之後，您的解決方案會自動發佈至 AWS Solution Finder：

解決方案類型	先決條件
軟體產品、受管服務、諮詢服務、專業服務	<p>解決方案必須符合下列其中一個先決條件：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>解決方案由 AWS Foundation Technical Review (FTR) 驗證。請參閱<a href="#">AWS 基礎技術審查 (FTR)</a>。</li> <li>解決方案與已確認的指定應用程式相關聯。</li> </ul>
硬體產品、通訊產品、增值轉售 AWS 服務、訓練服務、配送服務	<p>解決方案必須符合下列兩項先決條件：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>解決方案與已確認的指定應用程式相關聯。</li> <li>解決方案已由 AWS 合作夥伴網路團隊核准。</li> </ul>

## 在 AWS Marketplace 上發佈多產品解決方案

如需詳細資訊，請參閱在 [AWS Marketplace 發佈多產品解決方案](#)。

## 從 AWS 合作夥伴解決方案搜尋工具移除解決方案

若要從 AWS Partner Solution Finder 清單中移除解決方案，請在 AWS Partner Central 中將其標記為受限。在 AWS Partner Central 中，您可以在解決方案詳細資訊頁面上執行此操作。

從 AWS 合作夥伴解決方案搜尋工具中移除解決方案

- 登入 [AWS Partner Central](#)。
- 從導覽列中，選取建置然後解決方案。
- 選取您想要移除的解決方案，然後導覽至解決方案詳細資訊頁面。

4. 按一下右上角的更新可見性區段。
5. 將解決方案的狀態設定為受限制。

處於受限狀態的解決方案將無法在合作夥伴解決方案搜尋工具、AWS Marketplace 和 ACE 機會中探索。

# AWS Partner Central Builder 指南的文件歷史記錄

下表說明 AWS Partner Central 文件的文件版本。

變更	描述	日期
<a href="#">已更新建置器指南</a>	新增在 AWS Partner Central 中建立解決方案的新指引。關於建立和管理解決方案的增強內容結構。	2025 年 11 月 30 日
<a href="#">第二個版本</a>	AWS Partner Central Builder 指南的第二版。	2024 年 6 月 25 日
<a href="#">第一個版本</a>	AWS Partner Central Builder 指南的第一個版本。	2023 年 11 月 2 日

本文為英文版的機器翻譯版本，如內容有任何歧義或不一致之處，概以英文版為準。