



銷售指南

# AWS 合作夥伴中心



# AWS 合作夥伴中心: 銷售指南

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

開始使用 .....	1
接收 共用的潛在客戶 AWS .....	2
潛在客戶狀態 .....	2
接受潛在客戶 .....	2
更新潛在客戶 .....	3
將潛在客戶轉換為機會 .....	3
管理機會 .....	4
AWS 銷售階段 .....	4
建立機會 .....	4
建立機會 .....	5
複製機會 .....	8
使用客服人員獲得機會洞察 .....	8
先決條件 .....	9
機會摘要 .....	9
管道洞察 .....	9
客戶設定檔 .....	10
產生銷售遊戲 .....	11
解決方案建議 .....	11
下一步建議 .....	12
機會進展 .....	12
資金建議 .....	12
重要考量 .....	13
相關資源 .....	13
AWS 機會審查程序 .....	13
接受機會 .....	14
更新後續步驟和機會階段 .....	14
AWS 階段可見性 .....	15
機會聯絡人 .....	16
建立協同合作管道 .....	16
搜尋和篩選機會 .....	17
為機會標記 AWS 分割區 .....	17
大量動作 .....	18
匯入機會 .....	18
匯出機會 .....	23

---

更新機會 .....	23
探索和管理合作夥伴連線 .....	24
開始使用 .....	24
合作夥伴探索 .....	24
尋找合作夥伴 .....	24
合作夥伴連線 .....	25
傳送連線請求 .....	25
檢視和管理連線 .....	26
管理連線 .....	26
協同合作需求 .....	27
編輯連線偏好設定 .....	28
最佳實務 .....	28
文件歷史紀錄 .....	29
.....	xxx

# 開始使用

[AWS Partner 客戶業務開發計劃](#)提供的架構可讓 AWS 合作夥伴在 上推動成功的客戶業務開發 AWS ，無論業務開發是由 AWS 合作夥伴透過 ACE 機會、ACE 主管提交或 產生 AWS。

本節說明使用 ACE 機會和潛在客戶功能之前必須執行的操作，可從 AWS Partner Central 中的銷售功能表存取。如需讓 AWS 合作夥伴能夠接收潛在客戶和機會的要求，請參閱[AWS Partner 客戶業務開發](#)。

在 AWS Partner Central 註冊期間，完成註冊程序的個人已確認並同意 [APN Customer Engagement Program 條款與條件](#)。

## Note

若要建立、檢視、編輯或管理潛在客戶和機會，使用者必須在 IAM AWS 中獲指派適當的許可。如需詳細資訊，請參閱[存取 Partner Central](#)。

## 接收 共用的潛在客戶 AWS

潛在客戶頁面可讓您接受、管理和回報與 共用的潛在客戶互動的更新，AWS 並將這些潛在客戶互動轉換為機會。潛在客戶頁面有兩個標籤：

- 潛在客戶：您可以在其中管理和轉換已接受的潛在客戶
- 潛在客戶邀請 – 您可以在其中接受或拒絕與您共用的潛在客戶

AWS 合作夥伴可以選擇接受或拒絕傳入的潛在客戶邀請。呈現給您的任何新潛在客戶都需要接受，才能顯示整個潛在客戶詳細資訊，包括聯絡資訊。拒絕的潛在客戶會自動從潛在客戶邀請索引標籤中移除。

對於潛在客戶管理，合作夥伴可以在 5 個工作天內檢閱、接受或拒絕由 共用 AWS 的潛在客戶。引導完成定義的狀態，並包含重要資訊，例如公司詳細資訊、使用案例和專案描述。一旦符合資格，即可將潛在客戶轉換為進一步開發的完整機會。

### 潛在客戶狀態

潛在客戶可以有列狀態：

潛在客戶狀態	Description
Open	合作夥伴已接受潛在客戶，但尚未與客戶聯絡。
研究	合作夥伴正在審查潛在客戶，以了解客戶需求、使用案例。
合格	合作夥伴客戶團隊與潛在客戶/終端客戶合作，討論可行性、了解需求等。潛在客戶/終端客戶同意機會是真實、感興趣的，並且可以解決業務或技術需求。
取消資格	潛在客戶無法與機會繫結。

### 接受潛在客戶

AWS 合作夥伴可以選擇接受或拒絕傳入的潛在客戶互動。您必須先接受傳入潛在客戶，才能檢視所有潛在客戶詳細資訊，包括聯絡資訊。

1. 從潛在客戶邀請索引標籤中，使用核取方塊按一下一或多個潛在客戶，然後選取接受邀請，或者您也可以按一下任何潛在客戶邀請，然後選取右上角的接受邀請。
2. 按一下後，您會看到確認接受的快顯視窗。
3. 將出現橫幅，通知成功接受。

## 更新潛在客戶

1. 使用核取方塊導覽至任何潛在客戶，或按一下潛在客戶。
2. 選擇 Edit (編輯)。
3. 進行相關更新，然後選取儲存。您也可以將互動新增至潛在客戶，記錄合作夥伴和潛在客戶之間的聯絡，以協助追蹤跨不同管道和接觸點的潛在客戶互動。

## 將潛在客戶轉換為機會

一旦潛在客戶達到合格階段，合作夥伴就可以將其轉換為機會，以維持潛在客戶與產生的機會之間的歷史關聯。

### 將潛在客戶轉換為機會

1. 導覽至所需的潛在客戶並按一下建立草稿機會。
2. 選擇建立草稿機會，自動產生預先填入相關潛在客戶資訊的新機會。
3. 選擇檢視草稿機會。
4. 新增任何其他必要的機會資訊。
5. 選擇提交以提交進行驗證。

#### Note

若要大量傳輸引線，請參閱[大量動作](#)。

## 管理機會

合作夥伴可以與 建立和共用機會 AWS，或接收 共用 AWS 以進行共同銷售的機會。以下主題說明如何 AWS 在整個銷售生命週期中與 共同管理機會。

## AWS 銷售階段

合作夥伴可以分享和接收與 合作的機會 AWS。這些機會會在銷售週期的各個階段進行，代表銷售程序的特定階段，並指出交易有多接近結束。機會會逐步進行下列階段：

階段	Description
潛在客戶	已識別客戶機會。
合格	您已與客戶互動，有機會討論其可行性並了解需求。客戶已同意機會是真實、感興趣的，並且可能有助於處理關鍵業務和技術需求。
技術驗證	客戶使用簡報、架構設計工作階段與系統管理員 (SA) AWS Partner 和其他proof-of-concept活動的組合，在技術上驗證解決方案。
業務驗證	業務利益相關者已傳達他們對解決方案財務可行性的協議。
已遞交	客戶已同意解決方案，並承諾與技術、架構和經濟合作。
已啟動	解決方案的帳單已開始。
關閉遺失	最終客戶選擇了另一個雲端供應商，或尚未準備好繼續使用解決方案。

## 建立機會

可以透過[大量匯入](#)或透過 [CRM 整合](#) 進行管理，個別新增機會。我們鼓勵 AWS 合作夥伴在探索階段完成後，在銷售週期的早期提交機會，一旦機會處於 Qualified或更高階段。

機會可分類為需要 AWS 支援，或合作夥伴可以選擇獨立管理其機會。機會會從潛在客戶進入已啟動/關閉的定義階段，並包含收入預估、客戶詳細資訊和客戶使用案例等資料屬性。

合作夥伴可以與透過內部驗證程序路由的 AWS 賣方共用機會。提交機會後，就會進行驗證，以確保符合交易大小、解決方案一致性和客戶參與狀態 AWS 的條件。

合作夥伴現在可以在建立機會時，根據機會詳細資訊來接收 AI 支援的每月經常性收入 (MRR) 預測和 AWS 產品建議時，使用交易規模調整。合作夥伴也可以匯入 AWS 定價計算器 URLs，以自動填入服務選擇，並接收更深入的洞見，包括遷移加速計劃 (MAP) 資格指標和最佳化建議。

## 建立機會

1. 導覽至左側導覽中的銷售、機會。
2. 選擇建立機會。
3. 輸入客戶詳細資訊，然後選擇下一步。
  - 除了客戶 DUNS 之外，所有欄位都是必要欄位。客戶網站和郵遞區號等資訊是將機會與內部利益相關者保持一致的必要資訊。
  - 如果您輸入 Government for Industry Vertical，請務必選取分類國家安全資訊選項。
4. 輸入專案詳細資訊，然後選擇下一步。
  - 如果您想要 AWS 銷售支援，請選取與共同銷售 AWS。如果您選取與共同銷售 AWS，請務必從 AWS 共同銷售選項中選擇一或多個合作夥伴特定需求。
  - 對於機會類型，如果終端客戶和合作夥伴之間存在可能增加收入的現有合約，請選擇擴展。如果不存在增加收入的可能性，請選擇固定續約。如果您選擇擴展或平面續約，您可以輸入選用的父機會 ID。
  - AWS 訓練合作夥伴 (ATPs) 應輸入 Training for Use Case，並在下一個步驟輸入 AWS 訓練套件中的 AWS 收入，以取得預估 AWS 每月經常性收入，作為交易規模調整的一部分。
  - 輸入目標結束日期的未來日期。請勿提交已啟動或已關閉狀態的機會。
  - 如果您選取是：來源於行銷活動，請務必為行銷活動資金選取是或否。
5. 輸入 APN 程式詳細資訊，然後選擇下一步。

選取與此機會相關的 APN 程式。有些 APN 計劃可能需要其他詳細資訊並新增聯絡詳細資訊。

如果您選取 Migration Acceleration Program，您可以提供有關遷移專案的其他詳細資訊。

- 選取您計劃遷移的遷移工作負載。
- 選取遷移來源做為工作負載目前所在的平台或環境。
- 選取遷移階段作為遷移旅程中的目前階段：評估、調動、遷移和現代化和

- 如果您計劃在專案交付後提供受管服務，協助客戶管理工作負載，請選取「是」。如果您不打算在專案交付後向客戶提供受管服務，請選取否。
  - 輸入遷移專案的遷移詳細資訊，包括：目前的環境規格、遷移的商業驅動因素、預期成果，以及關鍵挑戰或需求等。
6. 設定交易大小，然後選擇下一步。


交易規模調整提供 AI 驅動的洞見，協助您預估機會價值並識別相關 AWS 產品。您可以根據您的偏好設定和可用資訊，在兩種計算方法之間進行選擇。

選擇您的 MRR 計算方法：

- 具有 AI 洞察的手動項目 – 根據您的機會詳細資訊檢視 AI 預測的 MRR 估計和 AWS 產品建議，然後輸入您自己的 MRR 估計。此方法可讓您檢閱 AI 預測，同時維持對最終估計的控制。
- 定價計算器 URL – 匯入 AWS 定價計算器 URL 以自動填入 MRR 和產品選擇。此方法提供增強的洞見，包括 MAP 資格指標、最佳化建議和潛在的成本節省分析。

搭配 AI 洞見使用手動項目

當您使用 AI 洞察選取手動項目時，系統會分析您的機會詳細資訊以提供建議。

 Note

AI 預測的 MRR 和產品建議適用於潛在客戶、合格、技術驗證和業務驗證階段中的機會。這些功能不適用於遞交、啟動或關閉遺失階段中的機會。

1. AI 預測的 MRR：

- 我們根據您過去 AWS 的機會和目前的機會詳細資訊，包括客戶業務問題欄位，提供每月經常性收入 (MRR) 中位數的預估值。
- 使用您對獨立評估其準確性之機會的判斷和知識來檢閱 AI 預測的 MRR。請隨著您獲得更多交易相關資訊並於銷售週期取得進展的過程更新估計值。

2. AWS 產品建議：

AWS 具有紫色徽章的產品是根據客戶業務問題和機會詳細資訊而建議的 AI。我們會分析您客戶的技術需求和一般使用案例。

檢閱這些建議，並自訂產品選擇以符合您客戶的特定需求。

若要精簡您的選擇：

- 搜尋並新增其他 AWS 產品以與您的機會建立關聯。
- 取消勾選產品資料表中的 AWS 產品。
- 從選取的產品清單中移除 AWS 產品。

## 使用定價計算器 URL

選取定價計算器 URL 時，您可以直接從 AWS 定價計算器匯入預估值。

### 1. 匯入您的定價計算器 URL：

- 從您的 AWS 定價計算器預估複製共享 URL。
- 將 URL 貼到預估 URL 欄位中。
- 選擇計算 MRR 以匯入預估值。
- 總 MRR 會根據匯入的計算自動填入。

### 2. 檢閱 URL 匯入的產品：

- 定價計算器預估中的所有產品都會自動納入您的機會中。
- 產品資料表會顯示每個匯入產品的詳細資訊，包括 MRR 金額、最佳化支出、潛在節省成本和建議。
- 檢閱潛在的節省計算，以量化成本最佳化機會。
- 檢閱最佳化建議，了解如何改善成本效益。建議會顯示在建議欄中，其中包含特定指引，例如「使用預留執行個體或 Savings Plans」。
- 檢閱 MAP 資格指標，以識別符合 Migration Acceleration Program 資金資格的產品。合格產品會在 MAP 合格欄中顯示「合格」狀態。
- 現代化選項會在現代化欄中顯示「合格」狀態。

### 3. 修改您的預估值：

- 若要在匯入後修改產品或定價，您必須更新定價計算器預估 URL 並重新匯入。

7. 視需要輸入選用的詳細資訊，然後選擇下一步。

8. 輸入選用的客戶聯絡詳細資訊，然後選擇下一步。如需詳細資訊，請參閱 [機會聯絡人](#)。

## 9. 檢閱機會詳細資訊，然後選擇提交。

合作夥伴可以在給定的機會上新增最多兩 (2) 個合作夥伴聯絡人。這些指定的聯絡人是與 AWS 賣方的主要溝通點，並會收到有關機會進展的所有相關通知。這包括狀態變更的自動提醒、其他資訊的請求，以及驗證更新。

一旦 AWS 接受機會，合作夥伴就可以與指派的 AWS 賣方合作、存取交易支援資源，並取得技術驗證和定價協助的相關指導。如需詳細資訊，請參閱 [接受機會](#) 一節。

合作夥伴可以使用自然語言搜尋和篩選功能，在機會和機會邀請索引標籤中輕鬆排序和尋找特定的機會。

### Note

如需 Access 的說明，請參閱 IAM 指南。

## 複製機會

您可以複製任何未處於草稿狀態的現有機會，開始建立新的機會。

1. 在機會頁面上，選擇您要複製之機會的機會 ID。
2. 在機會詳細資訊頁面上，選擇複製。
3. 視需要編輯資訊以建立新的機會。
4. 檢閱機會詳細資訊，然後選擇儲存 & 提交。

### Note

如果您收到資料輸入錯誤訊息，您可以編輯並重新提交機會。

## 使用客服人員獲得機會洞察

AWS Partner Central 使用 AI 功能為您的機會提供洞見，包括管道智慧、客戶設定檔、量身打造的銷售策略、解決方案建議、後續步驟建議和自動化機會進展。

## 先決條件

- 您的帳戶已遷移至 AWS 管理主控台中的 AWS Partner Central。
- 您的 IAM 使用者或角色具有必要的許可：
  - 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
- 您至少有一個作用中的機會。

### Important

AI 會產生機會洞察，以供參考，以協助引導您的銷售活動。Insights 不保證準確性或完整性。合作夥伴在客戶互動中使用這些洞見之前，應先驗證所有 AI 產生的洞見。

## 機會摘要

當您開啟機會詳細資訊頁面時，客服人員會自動在頁面頂端產生摘要。摘要會合成機會記錄中的關鍵詳細資訊，包括公司名稱、產業、機會階段、預期的每月 AWS 支出、目標結束日期和參與類型。這提供交易的 at-a-glance，無需掃描個別表單欄位。

## 管道洞察

客服人員會分析您的開啟機會，並顯示需要注意的項目，包括 AWS 階段、即將到來的截止日期和停滯的交易。您可以存取管道的優先、可行檢視，而不是手動檢閱每個機會。

## 存取管道洞察

1. 在 AWS Partner Central 主控台中，從左側導覽中選擇機會，以開啟機會清單頁面。
2. 選擇清單頁面頂端的詢問銷售管道。
3. 對話面板隨即開啟，您可以在其中以自然語言詢問管道的問題。

您可以向客服人員詢問哪些主題需要關注、各個階段的管道運作狀態、結束日期預測、遺失機會的模式，以及整體交易速度。

## 客戶設定檔

在每個機會詳細資訊頁面上，客服人員會使用來自第三方來源的公開資料，為相關聯的客戶產生公司設定檔。

設定檔包括：

Element	Description
產業分類	客戶的主要產業和子產業。
商業模型	B2B, B2C 或混合。
地理存在	辦公室據點和區域涵蓋範圍。
公司規模和市場焦點	營運規模和目標市場客群。
最近的開發	顯著的業務更新或公告。

選擇顯示更多以檢視延伸設定檔詳細資訊。所有設定檔內容都標示為「使用公開可用的資料和 AWS AI 洞見產生」。

### Note

客戶設定檔是使用公開的資訊產生，可能不會反映最新的業務發展。合作夥伴在客戶互動中使用詳細資訊之前，應先獨立驗證詳細資訊。

## 產生銷售遊戲

客服人員會合成帳戶的所有已知資訊，並隨需產生量身打造的銷售策略。您會收到根據可用資料和 AWS 最佳實務為特定機會量身打造的銷售策略。

### 產生銷售播放

1. 在機會詳細資訊頁面上，找到機會詳情面板。
2. 選擇產生銷售播放。
3. 客服人員會產生銷售策略，結合機會的詳細資訊、客戶的產業內容，以及相關的 AWS 解決方案建議。

## 解決方案建議

代理程式符合您已註冊的解決方案符合每個機會的需求，因此您可以查看哪些解決方案適合，而無需手動交叉參考您的產品組合。

在機會詳細資訊頁面上，機會詳情面板會顯示解決方案比對區段。對於每個建議的解決方案，代理程式會顯示：

Element	Description
解決方案名稱	合作夥伴帳戶中相符解決方案的名稱。
Description	解決方案功能的摘要。

### 檢視解決方案建議

1. 在機會詳細資訊頁面上，找到機會詳情面板。
2. 檢閱 Solution Match 區段以取得建議的解決方案。

您也可以選擇詢問這個機會，並提出問題，例如「我們的哪個解決方案最適合這個機會？」或「我們的遷移解決方案是否已連接到此交易？」

## 下一步建議

客服人員不僅會顯示交易處於哪個階段，還根據您的機會資料和共同銷售階段進展 AWS 的最佳實務建議下一個步驟，因此您隨時都知道下一個最佳動作。

### 取得後續步驟建議

1. 在機會詳細資訊頁面上，選擇詢問此機會。
2. 選擇給予我下一個步驟建議或輸入類似的請求。
3. 代理程式會將您機會的資料與 AWS 階段進展條件進行比較，並識別仍需要哪些資訊才能推動交易。

## 機會進展

當您準備好提升機會時，客服人員可以協助更新機會並進入下一個階段。

### 提升機會

1. 在機會詳細資訊頁面上，選擇詢問此機會。
2. 選擇協助我繼續此機會，或輸入類似的請求。
3. 客服人員接受支援文件，例如會議文字記錄、通話備註或電子郵件摘要。出現提示時上傳相關文件。
4. 代理程式會從文件中擷取詳細資訊，將其映射到適當的機會欄位，並評估機會是否符合下一個階段的所有要求。
5. 如果符合所有條件，代理程式會更新機會欄位，並將其推進到下一個階段。
6. 如果差距仍然存在，代理程式會傳回滿足與不滿意要求的明細，並提供仍然需要的指導方針。

## 資金建議

客服人員會根據您的機會即時評估可用的共同銷售資金計劃，並根據機會詳細資訊和計劃資格條件顯示正確的選項。

從機會詳細資訊頁面上的資金建議小工具，您可以檢視建議的計劃、取得預估的資金金額，以及建立資金請求。

如需詳細資訊，請參閱[使用客服人員提供資金建議和資金請求](#)。

## 重要考量

考量事項	詳細資訊
資料範圍	代理程式只會考慮您從合作夥伴帳戶提交到 ACE 的機會。它不會從其他合作夥伴或帳戶存取資料。
客戶設定檔	透過第三方 API 從公開資料產生。並非來自 AWS 或合作夥伴系統。
許可	功能由 IAM 許可鎖定。沒有必要許可的使用者會收到存取遭拒訊息。

## 相關資源

- [管理機會](#)
- [使用客服人員提供資金建議和資金請求](#)

## AWS 機會審查程序

AWS 會根據 [ACE 條款和條件](#)，對提交的機會進行初步審核，並可能需要 AWS 合作夥伴的其他資訊。如果次要審查需要其他資訊，則具有聯盟潛在客戶或機會聯絡人的使用者會收到電子郵件通知。在機會頁面上，需要採取的動作會顯示在狀態欄中，以取得需要更多資訊的機會。

1. 登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 選擇銷售、機會。
3. 在機會區段中，選擇篩選。
4. 在篩選頁面上，選擇所需的動作。
5. 選擇套用。
6. 選擇您要更新 Action required 的機會列。
7. 選擇機會 ID。
8. 在機會詳細資訊頁面上，檢閱 APN 檢閱原因通知中來自 ACE 驗證團隊的備註。
9. 選擇編輯。
10. 進行必要的變更，然後選擇儲存。
11. 選擇提交。

## 接受機會

符合 ACE 資格 ([ACE 條款與條件定義 ACE 資格](#)) AWS 合作夥伴可以接收 AWS 機會推薦。這些機會是由取得同意 AWS 的產生，以允許 AWS 合作夥伴協助其提議的解決方案或工作負載。

當 AWS 識別符合合作夥伴功能、解決方案或專業知識的客戶機會時，他們可以直接透過 AWS Partner Central 共用。AWS 這些參考的機會會顯示在機會邀請索引標籤中，其中合作夥伴有 5 個工作天可以接受或拒絕這些機會。接受後，機會會移至機會索引標籤，讓合作夥伴可以管理所有作用中的機會。

### Note

您必須在五個工作天內接受機會，否則它將在機會邀請索引標籤中從您的檢視中移除。若要在接受之前檢視機會詳細資訊，請在機會頁面上選擇機會 ID。

在您接受機會之前，您只能存取下列欄位：

- 客戶公司欄位 – 最終使用者（公司名稱）、最終使用者網站、國家/地區、郵遞區號、產業垂直。
- 機會欄位 – 機會類型、使用案例、建立日期、合作夥伴專案標題、客戶業務問題、下一步、交付模式、每月經常性收入、目標結束日期、潛在客戶、機會所有權。
- AWS 聯絡欄位 – AWS 銷售代表、AWS 帳戶擁有者、合作夥伴成功經理/ISV 成功經理、合作夥伴開發經理/合作夥伴開發代表、WWPS PDM 的名稱和電子郵件。

### 接受機會

1. 從機會邀請索引標籤檢視待接受的機會。
2. 按一下機會 ID 以檢視接受之前可見的所有機會詳細資訊。
3. 若要從 ACE 機會頁面接受機會，請選取您要接受的機會，然後按一下接受邀請。您將能夠接受多個機會。
4. 接受機會後，將會顯示確認。

## 更新後續步驟和機會階段

我們建議 AWS 合作夥伴使用 AWS 銷售可見性更新機會，並在每個階段變更中執行後續步驟。

## 新增後續步驟

1. 在機會頁面上，選擇您要更新之已驗證機會的資料列。驗證的機會狀態為 Approved。
2. 選擇機會 ID。
3. 在機會詳細資訊頁面的後續步驟下，選擇新增下一個步驟。
4. 在後續步驟頁面上，輸入最多 255 個字元的註解。
5. 選擇儲存。

## 更新機會階段

1. 在機會頁面上，選擇您要更新之已驗證機會的資料列。驗證的機會狀態為 Approved。
2. 選擇機會 ID。
3. 在機會詳細資訊頁面上，從變更階段下拉式清單中選擇階段。

## AWS 階段可見性

當機會已達到其結束階段（狀態 Launched 或 Closed/Lost）時，AWS 合作夥伴必須完成下列操作：

1. 更新機會結束日期。
2. 如果適用，請輸入 AWS 帳戶 ID。
3. 更新機會階段。

如果 AWS 賣方將機會更新到其 CRM（客戶關係管理）系統中的終端階段，則會填入三個新欄位作為機會：

- AWS 階段
- AWS 關閉日期
- AWS 關閉/遺失原因

若要檢視 AWS 階段、AWS 關閉日期、AWS 關閉/遺失原因欄位

1. 在機會頁面上，按一下您要更新之已驗證機會的機會 ID。驗證的機會狀態為 Approved。
2. 選擇其他詳細資訊索引標籤。

其他詳細資訊索引標籤AWS 上的結束日期編輯不會影響專案詳細資訊索引標籤上的目標結束日期。其他詳細資訊索引標籤上的AWS 階段編輯不會影響機會詳細資訊頁面上概觀區段中的階段。

## 機會聯絡人

您可以在 ACE 機會頁面中檢視任何已驗證機會的 AWS 聯絡人。

### 檢視機會聯絡人

1. 在機會頁面上，選擇您要更新之已驗證機會的資料列。驗證的機會狀態為 Approved。
2. 選擇更新或客戶公司名稱。
3. 選擇聯絡人索引標籤。

## 在 Slack 上建立協同合作管道

AWS 合作夥伴可以在需要 AWS 共同銷售支援的特定策略、高價值機會上請求協作。合格機會必須處於合格階段或更高階段。核准後，合作夥伴會收到一封電子郵件通知，其中包含加入指定 Slack 頻道的邀請。

若要提交協同合作請求：

1. 登入 AWS Partner Central。
2. 從頂端導覽中選擇銷售，然後選擇機會管理。
3. 從機會中，選擇機會 ID 以檢視詳細資訊。
4. 在機會詳細資訊頁面中，選擇協同合作管道索引標籤。
5. 選擇請求 Slack 頻道。
6. 選取要新增至頻道的使用者，然後選擇新增至頻道。

提交請求後，您可以檢視頻道的狀態和詳細資訊，包括受邀的合作夥伴聯絡人及其邀請狀態。

提交協同合作請求時，會通知該機會 AWS 的帳戶管理員。然後，帳戶管理員會建立 Slack 頻道，新增選取的聯絡人和其他相關機會團隊成員。建立頻道後，系統會傳送電子郵件邀請給所有受邀方。

若要接受邀請：

1. 從電子郵件邀請中，選擇開始使用。Slack 會在您的瀏覽器中開啟。

2. 選取與您的邀請相關聯的組織。您用於 Slack 的電子郵件必須與用於 AWS Partner Central 帳戶的電子郵件相符。
3. 選擇您要用來加入頻道的 Slack 工作區。
4. 選擇加入頻道。

選擇退出並離開頻道：

- 合作夥伴可以從頻道中的第一個固定訊息選擇不接收所有邀請，以選擇不接收未來的 Slack 邀請。
- 若要離開頻道，請在對話標頭中選擇頻道名稱，以查看頻道資訊。然後，從頻道選項中選擇離開頻道。或者，您可以從第一個固定訊息中選擇離開頻道。

## 搜尋和篩選機會

使用潛在客戶和機會索引標籤上的搜尋列，在目前清單中尋找記錄。

使用潛在客戶和機會索引標籤上的資料欄選擇器來自訂顯示。選擇潛在客戶或機會索引標籤上的資料欄選擇器齒輪圖示，以選取您要顯示在清單中的資料欄。

## 為機會標記 AWS 分割區

合作夥伴現在可以在 主控台的 AWS Partner Central 中建立或管理機會時指定 AWS 分割區詳細資訊。

建立新機會

1. 導覽至建立機會。
2. 在第二個步驟新增專案詳細資訊中，找到 AWS 分割區詳細資訊區段。
3. 從下拉式選單中選取 AWS 分割區。
4. 繼續建立機會。

編輯現有的機會

1. 開啟您要更新的機會。
2. 導覽至專案詳細資訊。
3. 找到 AWS 分割區欄位。
4. 選取編輯，然後選擇適當的分割區值。

## 5. 儲存您的變更。

### AWS 更新

1. AWS 更新會根據您的 AWS 聯絡人建議提供建議值。
2. 當 AWS 輸入與您的輸入不同時，系統會顯示建議的值。
3. 合作夥伴可以直接尋找屬性為 AWS 分割區的記錄，選取並按一下套用。
4. 建議值將儲存在機會上。

## 大量動作

### 匯入機會

1. 若要大量上傳機會，請選擇大量動作的下拉式清單，然後選取匯入機會。系統會向合作夥伴提示所涉及的關鍵步驟概觀。
2. 選擇 Start import (開始匯入)。使用者必須先完成下列下載和準備 CSV 檔案以進行匯入步驟，才能上傳檔案：
  - 一律下載最新的 Excel 範本：基於使用者透明度，會顯示範本上次更新的日期。注意：使用者有責任確保使用最新的範本版本進行上傳。
  - 新變更：查看新章節「產品和方案」，了解如何在機會上連接產品和方案的指導。下載動態工作表以檢查要新增至大量 Excel 範本的 APN 產品代碼和方案 IDs。
  - 準備要匯入的 Excel 檔案：在以黃色反白顯示的必要欄位中填入所有資訊。按一下儲存格會顯示引導方塊。他們會支援您完成此程序，以插入正確的資訊。有些儲存格具有下拉式清單，您可以在其中檢閱和選擇必要欄位。
  - 如果您選擇特定選項，則需要其他資料欄：其他資料欄會在 Excel 檔案中反白顯示，並列在表格中。
3. 選擇下一步。
4. 當 Excel 範本準備就緒時，請選擇選取檔案，選取已儲存的 .csv 檔案，然後選擇上傳。如果您在解決任何遺漏欄位時收到錯誤訊息，請參閱本節隨附的資料表。
5. 選擇匯入以繼續，然後等待確認訊息。如果您收到錯誤訊息，請檢閱大量上傳中的錯誤一節。
6. 選擇完成，然後關閉大量匯入以返回 ACE 機會頁面。

## 機會欄位

下表說明建立機會所需的欄位：

### 欄位

欄位名稱 ( 必要 )	Description
客戶/公司名稱	名稱最多可達 80 個字元。
產業垂直 ( 挑選清單值 )	<p>客戶公司名稱：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>從挑選清單中選擇垂直產業。如果您從另一個檔案複製資料，請貼上為文字。</li> <li>需要映射至有效的選擇。請參閱包含映射的值表。</li> <li>產業其他 ( 如果產業垂直是其他，則為必要 ) ( 欄 C)。</li> <li>產業垂直選取為其他時的必要欄位。</li> <li>最多 255 個字元。</li> <li>政府需要下列項目：機會是否屬於 NatSec ? (D 欄)</li> </ul>
國家/地區 ( 挑選清單值 )	<p>必要條件式欄位：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>需要映射至有效的選擇。請參閱 值表進行映射。</li> <li>如果您從另一個檔案複製資料，請貼上為文字。</li> <li>狀態/省 ( 選擇清單值 ) ( 欄 F)。</li> <li>當國家/地區設為美國時，州/省 ( 欄 F) 為必要項目。</li> </ul>
郵遞區號	<ul style="list-style-type: none"> <li>欄位專屬於最終客戶的帳單郵遞區號。</li> <li>最多 20 個字元。</li> <li>如果郵遞區號開頭為零，請將儲存格重新格式化為文字。</li> <li>請注意每個國家/地區的格式。請參閱值索引標籤，並遵循所選國家/地區的郵遞區號格式。如果您的國家/地區沒有郵遞區號，請保留空白。</li> </ul>
客戶網站	<ul style="list-style-type: none"> <li>必須是有效的網域。</li> <li>不允許使用社交媒體頁面。</li> <li>最多 255 個字元。</li> </ul>

欄位名稱 ( 必要 )	Description
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 如果網域以 .co 結尾，請在結尾加上正斜線 (/) ( 例如 www.domain.co/)。</li> </ul>
AWS 的合作夥伴主要需求	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 必要條件式欄位。</li> <li>• 必須映射至有效的選擇。請參閱 值表進行映射。</li> <li>• 如果您選擇共同銷售，則需要銷售活動 ( 欄 W)。</li> </ul>
合作夥伴專案標題	專案標題最多可達 60 個字元。
客戶業務問題	描述客戶的困擾點或業務問題。描述必須至少有 20 個字元。
提供的解決方案	以最多 255 個字元描述解決方案。輸入解決方案的方案 ID。如果您沒有方案 ID，請輸入其他。如果您輸入其他，則需要提供的其他解決方案 ( 資料欄 M)。
提供的其他解決方案	以最多 255 個字元描述解決方案。
使用案例 ( 挑選清單值 )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 必須映射至有效的使用案例。請參閱 值表進行映射。</li> <li>• 如果您從另一個檔案複製資料，請貼上為文字。</li> </ul>
預估 AWS 每月經常性收入	僅使用數字，且不使用特殊格式。請記得以美元為單位計算營收，並使用美國十進位表示法 (0,000.00)。
目標結束日期	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 未來日期必須是 mm/dd/yyyy 格式。在儲存 .csv 檔案之前和之後更新資料欄格式。</li> <li>• 格式化資料欄時，請勿使用日期格式的星號，因為它會根據使用者的位置和作業系統來回應變更。下載新範本、僅傳輸其資料，並使用下一節的步驟格式化目標啟動日期欄。</li> </ul>
機會類型	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 僅從有效值清單中選擇，以指定專案是否為淨新業務、續約或擴展。</li> <li>• 如果機會是續約或擴展，您可以在資料欄 Y 上新增父機會 ID</li> </ul>
交付模型 ( 挑選清單值 )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 需要映射至有效的選擇。請參閱 值表進行映射。</li> <li>• 如果您從另一個檔案複製資料，請貼上為文字。</li> </ul>

欄位名稱 ( 必要 )	Description
行銷活動是否有機會？ ( 必要 )	<ul style="list-style-type: none"> <li>選擇是或否。如果您選擇是，則以下欄位是強制性的：是否使用行銷開發資金？ ( 如果行銷活動的機會是？設定為是，則為必要項 ) ( 欄 U)。</li> <li>如果您選擇是，則下列欄位也是選用的： <ul style="list-style-type: none"> <li>AWS 行銷活動 ( 資料欄 AK)。</li> <li>行銷活動管道 ( 欄 AL)。</li> <li>行銷活動使用案例 (Column AM)。</li> </ul> </li> <li>必須映射至有效的選擇。如需映射，請參閱值表。</li> </ul>
銷售活動	描述客戶的銷售活動。如果來自 AWS ( 第 I 欄 ) 的合作夥伴主要需求設定為共同銷售，則此為必要項目。
競爭追蹤 ( 資料欄 AI)	如果競爭追蹤設定為其他，則需要其他競爭者 ( 欄 AJ)。

### 次要必要欄位

次要必要欄位 ( 反白黑色 ) 為必要欄位：

1. 如果產業垂直設定為其他，則必須在資料欄 C 中指定垂直。
2. 如果產業垂直設定為政府，則會請求下列欄位：機會是否屬於 NatSec？ ( 資料欄 D)。
3. 如果國家/地區設為美國，則需要州/省 ( 欄 F)。
4. 如果提供的解決方案設定為其他，則需要提供的其他解決方案 ( 資料欄 M)。
5. 如果您選擇是，表示機會是否來自行銷活動，是否已使用行銷開發資金？ 是必要項目 (U 欄)。
6. 如果來自 AWS 的合作夥伴主要需求設定為共同銷售，請在 ( 資料欄 W) 中指定銷售活動。
7. 如果競爭追蹤設定為其他，則您必須在資料欄 AJ 中指定它。
8. 如果 Excel 範本包含值索引標籤，您可以使用它來完成其他資料欄。

## 選填欄位

下表說明建立機會的選用欄位：

## 選填欄位

欄位名稱 (選用)	Description
AWS 產品 (欄 X)	在步驟 1 中從 Excel 檔案新增 AWS 產品程式碼。如果您有多個 IDs，請以分號 (；) 分隔每個 ID。
客戶電話	僅允許數字。
客戶電子郵件	必須是有效的電子郵件地址。
AWS 帳戶 ID	必須是 12 位數字。如果 ID 以零開頭，請將儲存格重新格式化為文字。
其他註解	最多 255 個字元。
狀態/省 (挑選清單值)	<ul style="list-style-type: none"> <li>必要條件式欄位。</li> <li>狀態是國家設定為美國時的必要欄位。</li> <li>如果您從另一個檔案複製資料，請貼上為文字。</li> </ul>
街道地址和城市	最多 255 個英數字元 (每個)。
競爭追蹤 (挑選清單值)	<ul style="list-style-type: none"> <li>必要條件式欄位。</li> <li>必須對應至有效的使用案例。請參閱 值表進行映射。</li> <li>如果選取其他競爭者 (資料欄 AI)，則需要資料欄 AJ (最多 255 個字元)。</li> </ul>
提供行銷開發資金 (挑選清單值)	必須對應至有效的使用案例。請參閱 值表進行映射。
主要銷售聯絡人、名字、姓氏和標題	此欄位中參考的聯絡人包含在與機會相關的電子郵件通知中。
主要聯絡人電話	僅允許數字。
主要聯絡人電子郵件	必須是有效的電子郵件地址。
合作夥伴 CRM 唯一識別符	確保每個機會的值是唯一的，或將此欄位保留空白，以便其他使用者可以儲存和提交記錄。

## 匯出機會

大量匯出功能可讓使用者將最多 1,500 個機會匯出到 .csv 檔案中。匯出中不會顯示尚未接受的 AWS 機會推薦。若要使用機會產生檔案，請從大量匯入下拉式清單中選擇匯出機會。

### Note

您將匯出目前所選機會中的所有篩選機會，回到 2021 年。

## 更新機會

大量更新函數可以大量匯出已驗證的機會。此功能旨在可擴展，並提供每個參與的可見性。

1. 從大量動作下拉式清單中，選擇更新機會。
2. 準備您要更新和下載的機會。使用篩選條件縮小範圍。
3. 選擇下一步。
4. 選擇下載準備好的 XLS 檔案以產生和下載您的 AWS 機會。確認可下載的機會上限為 1,500 個。
5. 在 Excel 中開啟檔案，進行任何必要的變更，並將檔案儲存為 .csv。
6. 選擇上傳檔案，選擇儲存的 .csv 檔案，然後選擇更新。快顯視窗會確認程序狀態。
7. 確認您已準備 .csv 並準備好上傳，然後選擇下一步。
8. 選擇您準備的檔案，然後選擇上傳 CSV 檔案。
9. 系統會將您重新導向至 ACE 機會頁面。
10. 當大量更新完成時，您會收到通知。

### Note

若要檢閱大量更新的歷史記錄並取得詳細資訊，請選擇移至大量更新。

# 探索和管理合作夥伴連線

本節提供 AWS Partner Central 中合作夥伴探索和合作夥伴連線功能的詳細說明，協助 AWS 合作夥伴探索、連線和與其他 AWS 合作夥伴協作。

## 開始使用

若要存取這些功能：

1. 登入 [AWS Partner Central](#)。
2. 從左側導覽面板中，選取下列其中一項：
  - 合作夥伴探索 如果您想要搜尋新的合作夥伴、檢閱其設定檔詳細資訊，或傳送連線請求給他們
  - 傳送連線邀請或管理作用中連線和連線請求的合作夥伴連線

## 合作夥伴探索

從合作夥伴探索中，您可以尋找或搜尋其他合作夥伴，以檢視其詳細資訊或傳送連線請求給他們。

## 尋找合作夥伴

您可以使用多個條件搜尋合作夥伴：

- 合作夥伴名稱 - 依合作夥伴組織的特定名稱搜尋
- 描述中的關鍵字 - 根據公司描述中的相關詞彙尋找合作夥伴
- 產業 - 依特定產業垂直線篩選
- 位置 - 依其在其中執行業務的國家/地區搜尋
- 合作夥伴計劃 - 依 AWS 合作夥伴計劃參與篩選
- 合作夥伴類型 - 依合作夥伴分類搜尋（諮詢合作夥伴、ISV、經銷商、經銷商）
- 專業 - 尋找具有特定能力或服務指定項目的合作夥伴
- 解決方案類型 - 依合作夥伴提供的解決方案類型篩選
- 連線狀態 - 根據您目前與合作夥伴的連線狀態來檢視合作夥伴

## 使用搜尋篩選條件

您可以使用一或多個可用的篩選條件來尋找正確的合作夥伴。搜尋功能可讓您：

1. 結合多個篩選條件以獲得更精確的結果
2. 透過新增或移除條件來縮小搜尋範圍

## 檢閱合作夥伴設定檔

收到符合您條件的結果後，您可以：

- 按一下合作夥伴名稱以檢視其詳細設定檔，其中包括：
  - 公司描述和概觀
  - 產業焦點和專業知識領域
  - 合作夥伴計劃參與
  - 專業
- 直接從搜尋結果傳送連線請求

## 合作夥伴探索的最佳實務

搜尋並與其他 AWS 合作夥伴連線時，請考慮下列事項：

- 使用特定關鍵字縮小搜尋結果範圍
- 在傳送連線請求之前，請徹底檢閱合作夥伴設定檔
- 依位置篩選，將所需區域中的合作夥伴列入候選名單
- 尋找具有相關 AWS 能力的合作夥伴

## 合作夥伴連線

從 Partner Connections，您可以管理現有的合作夥伴連線和作用中的傳入/傳出連線請求。

## 傳送連線請求

當您透過合作夥伴探索找到想要與 連線的合適合作夥伴時：

若要傳送連線請求：

1. 從搜尋結果中選取合作夥伴。
2. 按一下傳送連線請求按鈕。
3. 指定以下內容，以完成連線請求表單：
  - 您的全名
  - 您的聯絡人電子郵件
  - 收件人的個人化訊息，說明您請求連線的原因

## 檢視和管理連線

從合作夥伴連線，您可以：

- 檢視所有現有的連線 - 查看您的作用中合作夥伴關係
- 監控傳入的連線請求 - 在連線請求索引標籤中檢閱您從其他合作夥伴收到的請求。當您收到連線請求時，收件人合作夥伴的 Alliance Lead 也會收到電子郵件。
- 監控傳出連線請求 - 追蹤您已傳送的請求狀態
- 對請求採取動作 - 從連線請求索引標籤接受、拒絕或回應連線請求。收件人接受或拒絕您的連線請求時，寄件者合作夥伴的聯盟負責人會收到一封電子郵件。

## 管理連線

### 回應連線請求

若要管理傳入連線請求：

- 按一下合作夥伴連線索引標籤以檢視所有作用中的連線
- 選取連線請求索引標籤以檢視具有待定回應狀態的請求
- 如果您想要接受請求 - 選取該請求，這會建立連線並啟用協同合作機會，並接受連線
- 如果您想要拒絕請求 - 直接拒絕

### 連線請求狀態

您的連線請求可以有下列狀態：

- 待回應 - 等待收件人接受或拒絕
- 已取消 - 在回應之前撤銷請求
- 已拒絕 - 收件人已拒絕請求

## 結束連線

如果您決定結束與合作夥伴的連線，您可以隨時這麼做。結束連線後，您將無法與他們分享任何新的協作機會。不過，不必擔心現有的參與 - 連線作用中期間共用的任何機會都會繼續，而不會有任何變更。

若要結束連線：

1. 從合作夥伴連線索引標籤中選取連線。
2. 按一下結束連線按鈕。

## 連線狀態

您的合作夥伴關係將顯示下列其中一種狀態：

- 已連線 - 已建立作用中連線，可進行協同合作
- 未連線 - 連線先前已結束或從未存在，無法協同合作

## 協同合作需求

### Important

需要現有的連線才能在多合作夥伴機會上協同合作。合作夥伴必須維持與下列項目的作用中連線：

- 共用機會
- 協作聯合提案
- 參與多合作夥伴業務

## 編輯連線偏好設定

- 合作夥伴可以管理其連線偏好設定。如果合作夥伴不希望可以在合作夥伴探索頁面上探索其設定檔詳細資訊，他們可以將合作夥伴設定檔可見性變更為「私有」。如需建立和更新合作夥伴設定檔的詳細資訊，請參閱管理您的設定檔。
- 如果合作夥伴選擇在探索頁面上探索，但不想啟用接收連線請求，他們可以更新其連線請求偏好設定。合作夥伴也可以選擇排除最多 50 個特定合作夥伴傳送協同合作請求。

## 最佳實務

### 對於連線請求

- 個人化您的連線訊息
- 清楚說明潛在的協同合作優勢
- 包含特定使用案例或機會
- 提供您的聯絡資訊以進行追蹤

### 用於管理連線

- 定期檢閱和維護您的合作夥伴網路
- 立即回應傳入的連線請求
- 讓您自己的合作夥伴設定檔保持最新且完整
- 不再相關或作用中的終端連線

# AWS Partner Central Sales Guide 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="#">Migration Program Acceleration 的功能啟動機會資料擴充</a>	新增了具有遷移計畫加速詳細資訊的 APN 程式文件。	2026 年 1 月 30 日
<a href="#">為機會啟動標記 AWS 分割區的功能</a>	新增了針對機會標記 AWS 分割區的文件。	2025 年 12 月 11 日
<a href="#">交易大小的功能版本</a>	已更新使用交易規模調整步驟建立機會文件。	2025 年 12 月 8 日
<a href="#">AWS Partner Central 主控台啟動</a>	更新了新 AWS Partner Central 主控台的啟動文件，其中包含增強型合作夥伴探索、連線管理和機會協作功能。	2025 年 11 月 30 日
<a href="#">多合作夥伴機會的功能版本</a>	新增與多個合作夥伴共用和接受機會的資訊。新增與其他合作夥伴連線的相關資訊。	2024 年 12 月 4 日
<a href="#">Slack 協同合作的功能版本</a>	新增 slack 協同合作管道的說明。	2024 年 11 月 1 日
<a href="#">第一個版本</a>	AWS 合作夥伴中央銷售指南的第一個版本。	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。