Guida per gli sviluppatori

# AWS Centrale Partner

# AWS Centrale Partner: Guida per gli sviluppatori

# Table of Contents


..... vi
Benvenuto ..... 1
Lavorare con gli AWS SDK ..... 1
Configurazione e autenticazione ..... 2
Collegando i tuoi Account AWS a Partner Central ..... 2
Configurazione di IAM ..... 2
Autenticazione delle chiamate API ..... 3
Firma delle chiamate con un agente utente personalizzato ..... 4
Agenti di Partner Central MCP Server ..... 7
Panoramica di ..... 7
Funzionalità degli agenti ..... 7
Vantaggi principali ..... 8
Esempi di utilizzo ..... 9
Creazione di opportunità ..... 9
Clonazione di opportunità ..... 9
Approfondimenti sulla pipeline ..... 9
Riepilogo delle opportunità ..... 10
La generazione del gioco delle vendite ..... 10
Creazione del profilo del cliente ..... 10
Consigli sulla soluzione ..... 11
Consigli di finanziamento ..... 11
Raccomandazioni sulla fase successiva ..... 11
Progressione delle opportunità ..... 12
Esperienza agentica per l'onboarding dei partner ..... 12
Automazione dei profili dei partner ..... 12
Guida alla configurazione del venditore ..... 13
Guida alla conformità PRM ..... 13
Nozioni di base ..... 13
Nozioni di base ..... 14
Prerequisiti ..... 14
Fase 1: configurare le autorizzazioni IAM ..... 14
Fase 2: Connect il client MCP ..... 21
Firma delle chiamate con l'intestazione MCP ..... 22
Fase 3: Verifica la configurazione ..... 24

Passaggio 4: Esegui le tue prime attività ..... 25
Considerazioni relative alla sicurezza ..... 27
Fasi successive ..... 27
Informazioni di riferimento sulla configurazione ..... 28
Endpoint ..... 28
autorizzazioni IAM ..... 28
Ambienti di catalogo ..... 33
Gestione della sessione ..... 33
Caricamento di un file ..... 34
Codici di errore ..... 34
Limiti di frequenza ..... 35
Tipi di eventi Streaming (SSE) ..... 36
Fasi successive ..... 36
Riferimento agli strumenti ..... 37
Panoramica degli strumenti ..... 37
`Invia messaggio` ..... 37
`GetSession` ..... 46
Gestione degli errori ..... 48
Informazioni sulle API ..... 49
Utilizzo delle API ..... 49
Utilizzo dell'API Account ..... 49
Utilizzo dell'API di vendita ..... 63
Utilizzo dell'API Benefits ..... 119
Utilizzo dell'API Channel ..... 134
Utilizzo dell'API Revenue Measurement ..... 136
Regioni supportate ..... 148
Regioni per l'API Account ..... 148
Regioni per l'API di vendita ..... 148
Regioni per l'API Benefits ..... 149
Regioni per l'API Channel ..... 149
Regioni per l'API di misurazione dei ricavi ..... 150
Permissions ..... 150
Accesso per l'API dell'account ..... 151
Accesso all'API di vendita ..... 154
Accesso all'API Benefits ..... 160
Accesso per l'API Channel ..... 163

Accesso all'API Revenue Measurement ... 171
Quote ... 180
Quote per l'API Account ... 181
Quote per l'API di vendita ... 184
API Quotas for the Benefits ... 187
Quote per l'API Channel ... 189
Quote per l'API Revenue Measurement ... 194
Registrazione dei log ... 195
Registrazione dell'API dell'account ... 196
Registrazione dell'API di vendita ... 199
Registrazione dell'API Benefits ... 201
Registrazione dell'API Channel ... 203
Registrazione dell'API di misurazione dei ricavi ... 206
Notifications ... 208
Notifiche per AWS API dell'account Partner Central ... 209
Notifiche per AWS API di vendita Partner Central ... 221
Notifiche per AWS API Partner Central Benefits ... 235
Notifiche per il AWS API Partner Central Channel ... 249
Test in una sandbox ... 259
Accesso all'ambiente sandbox ... 259
Dettagli importanti sull'ambiente sandbox ... 259
Test in una sandbox per l'API Account ... 260
Test in una sandbox per l'API di vendita ... 263
Test in una sandbox per l'API Benefits ... 267
Test in una sandbox per l'API Channel ... 272
Test in una sandbox per l'API Revenue Measurement ... 276
Esempi di codice ... 281
Nozioni di base ... 282
Azioni ... 282
Scenari ... 349
Aggiornare l’entità associata di un’opportunità ... 349
Note di rilascio ... 355
Cronologia dei documenti ... 388

L' AWS Partner Central API Reference è stato ristrutturato. Per ulteriori informazioni sulle operazioni API supportate, consulta l'AWS Partner Central API Reference.

Le traduzioni sono generate tramite traduzione automatica. In caso di conflitto tra il contenuto di una traduzione e la versione originale in Inglese, quest'ultima prevarrà.

# Benvenuto al AWS Guida per sviluppatori di Partner Central

Questa guida per sviluppatori descrive come AWS i partner possono utilizzare le API di servizio per integrare e gestire le attività di sviluppo, commercializzazione, vendita e crescita.AWS

Argomenti


- Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK
- Configurazione e autenticazione


## Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK

AWS I kit di sviluppo software (SDK) sono disponibili per molti linguaggi di programmazione più diffusi. Ogni SDK fornisce un'API, esempi di codice e documentazione che facilitano agli sviluppatori la creazione di applicazioni nel loro linguaggio preferito.

| Documentazione sugli SDK | Esempi di codice |
| --- | --- |
| AWS SDK per C++ | AWS SDK per C++ esempi di codice |
| AWS CLI | AWS CLI esempi di codice |
| AWS SDK per Go | AWS SDK per Go esempi di codice |
| AWS SDK per Java | AWS SDK per Java esempi di codice |
| AWS SDK per JavaScript | AWS SDK per JavaScript esempi di codice |
| AWS SDK per Kotlin | AWS SDK per Kotlin esempi di codice |
| AWS SDK per .NET | AWS SDK per .NET esempi di codice |
| AWS SDK per PHP | AWS SDK per PHP esempi di codice |
| AWS Strumenti per PowerShell | AWS Strumenti per PowerShell esempi di codice |
| AWS SDK per Python (Boto3) | AWS SDK per Python (Boto3) esempi di codice |

| Documentazione sugli SDK | Esempi di codice |
| --- | --- |
| AWS SDK per Ruby | AWS SDK per Ruby esempi di codice |
| AWS SDK per Rust | AWS SDK per Rust esempi di codice |
| AWS SDK per SAP ABAP | AWS SDK per SAP ABAP esempi di codice |
| AWS SDK per Swift | AWS SDK per Swift esempi di codice |

> **Esempio di disponibilità**
>
> Non riesci a trovare quello che ti serve? Richiedi un esempio di codice utilizzando il link Fornisci un feedback nella parte inferiore di questa pagina.

# Configurazione e autenticazione

La configurazione e l'autenticazione con l'API AWS Partner Central prevedono tre passaggi. Ecco una panoramica del processo:

1. Collega il tuo account Marketplace AWS venditore a Partner Central.
2. Configura le autorizzazioni utilizzando IAM.
3. Autentica le tue chiamate API utilizzando Signature Version 4 (SigV4).

## Collegando i tuoi Account AWS a Partner Central

Il collegamento Account AWS a Partner Central è un prerequisito per l'utilizzo dell'API. Per ulteriori informazioni, consulta Collegamento degli account AWS Partner Central agli Marketplace AWS account venditore. Devi accedere a Partner Central con un account che dispone delle autorizzazioni di Alliance Lead o Cloud Administrator, accedere alla sezione e seguire le **`Account Linking`** istruzioni.

## Configurazione di IAM

Per utilizzare l'API AWS Partner Central, avrai bisogno di un ruolo AWS Identity and Access Management(IAM) o di un utente IAM per iniziare a effettuare chiamate. Per ulteriori informazioni,

consulta Quando devo usare IAM? . A tale scopo, segui i passaggi per Creazione di ruoli IAM e Creazione di un utente IAM nelle tue Account AWS guide. Devi creare questo IAM Role/User nel tuo account Partner Central-linked Marketplace AWS Seller. La role/user creazione di IAM non comporta alcun costo.

1. Crea un IAM Role/User

   Accedi a Console di gestione AWS, accedi al servizio IAM e segui i passaggi per creare un ruolo IAM o un utente IAM.

2. Assegna politiche:

   Allega politiche gestite o crea politiche personalizzate in base alle esigenze. Per modificare o espandere le autorizzazioni, applica policy aggiuntive al ruolo IAM invece di copiare e combinare il contenuto `AWSPartnerCentralOpportunityManagement` con altre autorizzazioni. Evita di duplicare le policy gestite, in quanto ciò impedirai di accedere automaticamente alle nuove funzionalità non appena vengono rilasciate e dovrai aggiornare manualmente le tue politiche in futuro. Per maggiori dettagli sulle politiche di accesso, consulta la documentazione sul controllo degli accessi.

### Gestione Marketplace AWS offerte

Per gestire le Marketplace AWS offerte e collegarle alle opportunità, i partner devono autorizzare il ruolo IAM ad accedere alle API del catalogo. Assicurati che dispongano delle role/user autorizzazioni, ad esempio e. `aws-marketplace:ListEntities` `aws-marketplace:SearchAgreements`

## Autenticazione delle chiamate API

AWS L'API Partner Central utilizza Signature Version 4 (SigV4) per l'autenticazione. Ecco come implementarla:

### Utilizzo di AWS SDK

AWS Gli SDK gestiscono automaticamente la firma delle richieste. Fornisci AWS le tue credenziali e l'SDK farà il resto.

1. Per Java, consulta Fornire credenziali temporanee all'AWS SDK for Java.
2. Per Python (Boto3), vedi Credenziali.
3. Per JavaScript (Node.js), vedi Impostazione delle credenziali in. Node.js

4. Per .NET, vedi Risoluzione delle credenziali e dei profili.
5. Per altri linguaggi di programmazione e altri esempi, consulta Tools to Build on AWS.

### Autenticazione senza utilizzare il AWS SDK

Se un AWS SDK non è disponibile per il linguaggio di programmazione scelto, l'autenticazione prevede la creazione manuale di una richiesta canonica, la firma della richiesta e la gestione dei token di sessione.AWSoffre una guida completa per l'utilizzo della firma SigV4. Tuttavia, tieni presente che si consiglia di utilizzare l'AWS SDK poiché la firma manuale delle richieste aumenta la complessità e richiede un'attenta gestione dei token di sicurezza.

Ogni richiesta per il protocollo AWSJSON1_0 DEVE essere inviata all'URL principale (/) utilizzando il metodo HTTP «POST» utilizzando le seguenti intestazioni.

### Intestazioni richieste

Ogni richiesta API per il protocollo AWSJson1_0 DEVE essere inviata all'URL principale (/) utilizzando il metodo HTTP «POST» utilizzando le seguenti intestazioni.

| Header | Richiesto | Description |
|---|---|---|
| Content-Type | true | Questa intestazione ha un valore statico di. `application/x-amz-json-1.0` |
| Content-Length | true | L' Content-Length intestazione standard definita da RFC 9110 #section -8.6. |
| X-Amz-Target | true per le richieste | Ad esempio, il valore per il funzionamento `CreatePartner` del servizio `PartnerCentralAccount` è`PartnerCentralAccount.CreatePartner` . |

## Firma delle chiamate con un agente utente personalizzato

Quando si effettuano richieste API a AWS Partner Central, consigliamo di includere l'`X-Amzn-User-Agent`intestazione per AWS identificare l'origine dell'applicazione client, monitorare l'utilizzo e controllare le prestazioni.AWS utilizza questa intestazione per distinguere il tipo di applicazione client che effettua la chiamata e per raccogliere informazioni sulla percentuale di successo delle diverse implementazioni client.

## Intestazione user-agent personalizzata

Nome dell'intestazione: `X-Amzn-User-Agent`

Scopo: distingue il tipo di client che effettua la richiesta API, classificando l'origine dell'interazione.

Format: `{Integrator}|{Product}`

Valore di esempio: `AWS|AWS Partner CRM Connector`

L'inclusione di questa intestazione in ogni richiesta consente di AWS analizzare i modelli di richiesta, tenere traccia delle integrazioni e migliorare l'esperienza API per diversi sistemi client.

## Utilizzo di intestazioni personalizzate negli SDK

Per includere l'`X-Amzn-User-Agent`intestazione nelle chiamate SDK, puoi modificare il comportamento della richiesta del client prima di effettuare la chiamata API. Di seguito è riportato un esempio di API di vendita che utilizza l'AWS SDK for Python (Boto3):

```
import boto3

# Define service and endpoint details
service_name = "partnercentral-selling"
endpoint_url = "https://partnercentral-selling.us-east-1.api.aws"

# Create a boto3 client for Partner Central
partner_central_client = boto3.client(
service_name=service_name,
='us-east-1',
endpoint_url=endpoint_url
)

# Function to add the custom User-Agent header

def add_version_header(params, **kwargs):
params["headers"]['X-Amzn-User-Agent'] = 'AWS|AWS Partner CRM Connector'

# Register the event to modify the request before the call is made
partner_central_client.meta.events.register(
f'before-call.{service_name}.*', add_version_header
)
```

```
# Now, whenever an API call is made using this client, the custom User-Agent header
 will be included
```

Questo esempio dimostra come registrare un evento nell'SDK Boto3 per aggiungere automaticamente l'intestazione a ogni richiesta API. `X-Amzn-User-Agent` Lo stesso approccio può essere applicato ad altri AWS SDK modificando i rispettivi meccanismi di intercettazione delle richieste.

> **Note**
>
> Il formato dell'intestazione è stato semplificato. `X-Amzn-User-Agent` Si consiglia di utilizzare il nuovo formato. Il formato precedente (`CompanyName|ProductName|CRMName|ProductVersion`) rimane supportato per motivi di compatibilità con le versioni precedenti. Le integrazioni esistenti continueranno a funzionare senza modifiche.

# Server MCP per agenti di Partner Central

Il server MCP di Partner Central Agents fornisce strumenti Partner Central tramite il Model Context Protocol (MCP), che consente agli agenti e agli strumenti di intelligenza artificiale di scoprire e interagire con la gestione delle opportunità, le informazioni sui clienti e i programmi di finanziamento attraverso il linguaggio naturale.

Il server gestisce l'autenticazione, la gestione delle sessioni e l'approvazione umana per le operazioni di scrittura, mantenendo il controllo e ottimizzando i flussi di lavoro.

## Panoramica di

Il server MCP di Partner Central Agents è un servizio completamente gestito e AWS ospitato che collega i client MCP-compatible AI agli agenti Partner Central. Utilizza la tecnologia JSON-RPC 2.0 tramite HTTPS con autenticazione SigV4 e supporta Server-Sent Events (SSE) per risposte in streaming in tempo reale.

Il server supporta conversazioni a più turni, allegati di file per l'analisi dei documenti e un flusso di lavoro di approvazione integrato che richiede il consenso esplicito dell'utente prima dell'esecuzione di qualsiasi operazione di scrittura.

### Funzionalità degli agenti

- Informazioni sulla pipeline: ottieni informazioni conversazionali sulla tua pipeline di vendita, tra cui opportunità a rischio, progressione di fase e analisi chiuse
- Creazione di opportunità: crea nuove opportunità tramite conversazioni in linguaggio naturale, caricando appunti di riunioni, proposte o trascrizioni delle chiamate o clonando un'opportunità esistente
- Riepilogo delle opportunità: genera riepiloghi concisi e immediati di qualsiasi trattativa, che coprono fase, spesa, data di chiusura e altro
- Generazione di opportunità di vendita: crea strategie di vendita personalizzate combinando dettagli sulle opportunità, contesto del settore e consigli sulle soluzioni AWS
- Creazione di profili di clienti: genera profili aziendali utilizzando informazioni disponibili al pubblico riguardanti il settore, il modello di business, la geografia e gli sviluppi recenti
- Raccomandazione della soluzione: Cross-reference le vostre soluzioni registrate confrontate con i requisiti di opportunità per trovare la soluzione migliore

- Raccomandazione di finanziamento: valuta le opportunità rispetto AWS ai programmi di finanziamento disponibili, stima gli importi e crea richieste di fondi
- Consigli sulla fase successiva: ottieni piani d'azione prioritari basati su standard di AWS vendita congiunta e linee guida sulla progressione delle fasi
- Progressione delle opportunità: carica i documenti di supporto, estrai i dati pertinenti e migliora le opportunità di avanzamento attraverso le fasi della pipeline
- AI-assisted Elenco dei prodotti: genera inserzioni di Marketplace AWS prodotti di alta qualità utilizzando le tue risorse digitali esistenti, valuta la solidità delle inserzioni rispetto Marketplace AWS agli standard e ricevi consigli a livello di campo per migliorare la reperibilità. Per maggiori informazioni, consulta l'elenco AI-assisted dei prodotti nella Guida al Marketplace AWS venditore.

# Vantaggi principali

- Accesso conversazionale a Partner Central: poni domande in linguaggio naturale invece di navigare in flussi di lavoro complessi da console
- Più tempo a vendere: crea opportunità attraverso una breve conversazione anziché compilare un modulo in più fasi, il che riduce l'immissione dei dati e consente ai team di vendita dei partner di dedicare più tempo alle vendite, con l'agente che consiglia miglioramenti in modo che i partner presentino opportunità di qualità superiore e migliorino l'igiene della pipeline
- Human-in-the-loop sicurezza: tutte le operazioni di scrittura richiedono l'approvazione esplicita dell'utente prima dell'esecuzione
- Multi-turn conversazioni: perfeziona le tue domande all'interno di una sessione senza ripetere il contesto
- Analisi dei file: allega documenti (PDF, DOCX, XLSX, CSV, immagini) che l'agente potrà analizzare insieme alle tue domande
- Gestione centralizzata degli accessi: controlla l'accesso tramite policy IAM con autorizzazioni granulari
- Test in sandbox: testa i flussi di lavoro in un ambiente sandbox isolato prima di toccare i dati di produzione
- Risposte in streaming: ottieni feedback tramite SSE mentre l'agente elabora la tua richiesta

# Esempi di utilizzo

Tutti gli AI-generated approfondimenti includono un ID di sessione per la tracciabilità. I dati sono isolati rispetto alle opportunità del partner che ha effettuato l'accesso. Tutti i contenuti sono contrassegnati da etichette informative chiare e sono regolati dalla Politica sull'IA AWS responsabile.

## Creazione di opportunità

L'agente crea una nuova opportunità partendo da una descrizione in linguaggio naturale o da un documento caricato (PDF, DOCX, XLSX, TXT). Estrae il nome del cliente, l'ambito del progetto, la data di chiusura prevista e altri campi obbligatori, arricchisce i dettagli del cliente dai dati Web disponibili al pubblico, convalida la bozza rispetto ai requisiti di preparazione AWS e crea l'opportunità tramite l'API Partner Central Selling dopo l'approvazione.

- «Crea un'opportunità per Acme Corp: vogliono migrare il loro data warehouse su Redshift, hanno come obiettivo la fine del terzo trimestre, spesa prevista di 40.000 dollari mensili in AWS»
- «Ecco i miei appunti di chiamata dell'incontro di ieri con GlobalTech : create un'opportunità partendo da questa trascrizione»
- «Utilizza il PDF di questa proposta per creare un'opportunità per la migrazione SAP del cliente»

## Clonazione di opportunità

L'agente crea una nuova opportunità partendo da un'opportunità esistente, unisce i dettagli del nuovo cliente o del progetto forniti e verifica che almeno un campo di differenziazione sia stato modificato prima dell'invio, in modo che i duplicati non vengano rifiutati dalla revisione di AWS.

- «Opportunità di clonazione O1234567890 per un nuovo cliente: Globex, stesso carico di lavoro, data di chiusura prevista per la fine del quarto trimestre»
- «Crea un'opportunità come O9876543210 ma per l'ambiente di produzione del cliente anziché per la sandbox»

## Approfondimenti sulla pipeline

Ottieni informazioni conversazionali sulla tua pipeline di vendita. L'agente analizza l'avanzamento delle fasi, le scadenze, le trattative in stallo e gli schemi di perdita conclusa per far emergere ciò che conta di più.

- «Quali opportunità richiedono la mia attenzione questa settimana?»
- «Quante opportunità si chiuderanno il mese prossimo?»
- «Quali sono i motivi principali per cui abbiamo perso opportunità negli ultimi 6 mesi?»

## Riepilogo delle opportunità

L'agente sintetizza il nome dell'azienda, il settore, la fase, la AWS spesa mensile prevista, la data di chiusura prevista e altri dettagli chiave in un riepilogo conciso, senza bisogno di scansionare i singoli campi del modulo.

- «Fammi un riepilogo dell'opportunità O1234567890"
- «Qual è lo stato attuale e i dettagli chiave dell'accordo con Acme Corp?»

## La generazione del gioco delle vendite

L'agente crea una strategia di vendita personalizzata combinando i dettagli dell'opportunità, il contesto settoriale del cliente e le raccomandazioni sulle AWS soluzioni pertinenti in un sistema di vendita pronto all'uso.

- «Genera una strategia di vendita per l'opportunità O1234567890"
- «Qual è l'approccio migliore per vendere la migrazione al cloud a questo cliente di servizi finanziari?»
- «Costruiscimi una strategia di vendita per l'accordo di analisi GlobalTech dei dati»

## Creazione del profilo del cliente

L'agente genera un profilo aziendale utilizzando informazioni disponibili al pubblico, riguardanti la classificazione del settore, il modello di business (B2B/B2C/hybrid), la presenza geografica, le dimensioni dell'azienda, l'orientamento al mercato e i recenti sviluppi commerciali. I profili sono etichettati come «Generati con dati disponibili pubblicamente e approfondimenti basati sull'AWS intelligenza artificiale».

- «Crea un profilo cliente per Acme Corp»
- «Cosa sappiamo del settore e del modello di business di questo cliente?»
- «Elaborate una panoramica dell'azienda per il mio prossimo incontro con GlobalTech»

## Consigli sulla soluzione

L'agente confronta le soluzioni registrate con i requisiti dell'opportunità, indicando il nome della soluzione, la descrizione e indicando se è già associata all'opportunità.

- «Quale delle nostre soluzioni si adatta meglio all'opportunità O1234567890?»
- «La nostra soluzione di analisi dei dati è già inclusa in questo accordo?»
- «Consiglia soluzioni a un cliente che desidera migrare i propri carichi di lavoro SAP»

## Consigli di finanziamento

L'agente valuta ogni opportunità rispetto ai programmi di AWS finanziamento disponibili in base ai dettagli dell'opportunità e ai criteri di idoneità del programma. Quando viene trovata una corrispondenza, visualizza il nome del programma, la descrizione e il ragionamento dettagliato. Puoi quindi stimare gli importi dei finanziamenti, creare bozze di richiesta di fondi compilate automaticamente o saperne di più sui programmi in modalità colloquiale. La disponibilità del budget SCA (Strategic Collaboration Agreement) viene evidenziata quando pertinente e tutte le azioni rispettano le autorizzazioni IAM.

- «Ho diritto a partecipare a programmi di finanziamento sull'opportunità O6789012345?»
- «Stima l'importo del finanziamento per un POC con questo cliente»
- «Crea un'applicazione di vantaggi MAP per questa opportunità»

## Raccomandazioni sulla fase successiva

L'agente valuta l'opportunità in base alle indicazioni sulla progressione AWS di fase fornite, confronta i dati attuali con criteri per opportunità qualificate e identifica esattamente quali informazioni devi ancora raccogliere. Il risultato è un piano d'azione prioritario basato su standard di co-vendita.AWS

- «Cosa devo fare dopo per promuovere l'opportunità O1234567890?»
- «Questa opportunità è pronta per la presentazione? Quali campi mancano?»
- «Quali sono i requisiti per trasferire questo accordo da Prospect a Qualified?»

## Progressione delle opportunità

L'agente accetta i documenti giustificativi (trascrizioni delle riunioni, note delle chiamate, riepiloghi via e-mail), estrae le informazioni pertinenti, le associa ai campi di opportunità, valuta i requisiti della fase e aggiorna l'opportunità. Se permangono delle lacune, restituisce una ripartizione dei requisiti soddisfatti rispetto a quelli non soddisfatti.

- «Ecco le mie note sulla chiamata: aggiorna l'opportunità O1234567890 con i dettagli pertinenti»
- «Allego la trascrizione della riunione. Promuovi questa opportunità sulla base di ciò che abbiamo discusso».
- «Controlla il riepilogo di questa e-mail e dimmi quali campi di opportunità soddisfa»

# Esperienza agentica per l'onboarding dei partner

L'agente automatizza l'onboarding dei partner su Partner Central e fornisce assistenza guidata per la configurazione dei venditori su Marketplace e la conformità PRM, il tutto tramite linguaggio naturale.

Funzionalità dell'agente:

- Automazione del profilo partner: scansiona il tuo sito Web, compila automaticamente il tuo profilo partner e gestisci la visibilità, i contatti con i leader dell'alleanza, i domini di formazione e le connessioni agli account
- Guida alla configurazione del venditore: Step-by-step linee guida per la registrazione dei venditori su Marketplace, inclusi moduli fiscali, operazioni bancarie, conformità (KYC/BAV/SU), catalogo ESC e ruoli collegati ai servizi
- Linee guida sulla conformità PRM: valuta lo stato di preparazione al PRM, recupera i codici prodotto per l'etichettatura dei ricavi e verifica i collegamenti con gli account sussidiari per l'attribuzione consolidata dei ricavi

## Automazione dei profili dei partner

L'agente scansiona il sito web della tua azienda per estrarre e compilare automaticamente il tuo profilo partner, quindi ti guida attraverso eventuali lacune rimanenti. Può aggiornare i campi del profilo, modificare la visibilità, gestire il contatto principale dell'alleanza, collegare i domini di certificazione della formazione e gestire gli inviti al collegamento dell'account.

- «Puoi dare un'occhiata al mio sito Web e compilare il mio profilo?»

- «Rendi pubblico il nostro profilo in modo che i clienti AWS possano trovarci»
- «Aggiorna il nostro referente principale dell'alleanza a [nome] all'indirizzo [email]»
- «Connect il nostro account filiale EMEA»

## Guida alla configurazione del venditore

L'agente illustra dall'inizio alla fine la registrazione del venditore su Marketplace, determinando il modulo fiscale corretto in base al paese e al tipo di entità, spiegando le impostazioni bancarie e di pagamento per regione e identificando i requisiti di conformità (KYC, verifica del conto bancario, verifica dell'utente secondario) che si applicano al tuo caso.

- «Voglio iniziare a vendere su Marketplace, da dove comincio?»
- «Di quale modulo fiscale ho bisogno? Sono un'azienda in Germania»
- «Ho bisogno di KYC? Vendo a clienti in Francia»
- «Come posso impostare i pagamenti se non mi trovo negli Stati Uniti?»

## Guida alla conformità PRM

L'agente verifica se il tuo account è PRM-ready attivo, verificando che sia collegato, che esista un'offerta e che il codice del prodotto sia disponibile per l'etichettatura. Per i partner con account sussidiari, verifica che tutti gli account venditore siano collegati correttamente per l'attribuzione consolidata dei ricavi.

- «Sono conforme a PRM?»
- «Dove posso trovare il codice prodotto per l'etichettatura?»
- «Indicami tutti i passaggi che devo eseguire per essere conforme a PRM»

# Nozioni di base

Sei pronto a configurare il server MCP per agenti di Partner Central? Consulta la Guida introduttiva per istruzioni dettagliate sulla configurazione.

# Guida introduttiva al server MCP Partner Central Agent

Questa guida illustra come configurare l'accesso programmatico al server MCP Partner Central Agent utilizzando un client MCP personalizzato. Il server utilizza HTTPS diretto con autenticazione SigV4: non è richiesto alcun proxy o plug-in IDE.

## Prerequisiti

Prima di iniziare, assicurati di avere:

- Un account Partner Central attivo (migrato alla AWS console)
- Un AWS account con autorizzazioni IAM per Partner Central
- AWS CLI installata e configurata con credenziali
- Accesso alla regione us-east-1 (Virginia settentrionale)
- Connettività HTTPS a `partnercentral-agents-mcp.us-east-1.api.aws`
- Supporto TLS 1.2+ nel tuo client HTTP
- Un MCP-compatible client che supporta la firma delle richieste JSON-RPC 2.0 e SigV4

## Fase 1: configurare le autorizzazioni IAM

Il server MCP Partner Central Agent richiede autorizzazioni IAM a due livelli: accesso al protocollo (per comunicare con l'endpoint MCP) e accesso ai dati (per eseguire le operazioni di Partner Central).

### Allegare le politiche IAM

Per allegare una policy alla tua identità IAM utilizzando la console di AWS gestione:

1. Apri la console IAM.
2. Nel riquadro di navigazione a sinistra, scegli Utenti, Gruppi di utenti o Ruoli a seconda dell'identità a cui desideri allegare la policy, quindi scegli il nome dell'utente, del gruppo o del ruolo specifico.
3. Scegli la scheda Autorizzazioni.
4. Scegli Allega politiche (o Aggiungi autorizzazioni se è la prima volta).
5. Nell'elenco delle policy, cerca e seleziona la policy gestita che desideri allegare (ad esempio, una policy personalizzata che hai creato dai blocchi JSON riportati di seguito).
6. Scegli Allega politiche (o Avanti e poi Aggiungi autorizzazioni) per confermare.

Le autorizzazioni hanno effetto immediato. È possibile allegare più politiche alla stessa identità.

## Consigliato: utilizza la politica gestita

Il modo più semplice per concedere l'accesso al protocollo MCP è collegare la policy `AWSMcpServiceActionsFullAccess` gestita alla tua identità IAM. Questa policy include tutte le autorizzazioni necessarie per interagire con il server MCP.

Per un controllo granulare, puoi utilizzare la chiave `aws:IsMcpServiceAction` condition nelle tue policy IAM per definire le autorizzazioni in modo specifico per le azioni del servizio MCP.

## Autorizzazioni minime per l'accesso al protocollo MCP

Come minimo, la tua identità IAM necessita di questa azione per interagire con il server MCP:

| Azione | Description |
| --- | --- |
| `partnercentral:UseSession` | Necessario per creare, aggiornare e recuperare le sessioni di conversazione |

```
{
    "Version": "2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:UseSession"
            ],
            "Resource": "*",
   "Condition": {
                "Bool": {
                    "aws:IsMcpServiceAction": "true"
                }
            }
        }
    ]


}
```

## Autorizzazioni di accesso ai dati

Per eseguire effettivamente le operazioni di Partner Central tramite l'agente, sono necessarie autorizzazioni aggiuntive in base al caso d'uso.

Gestione delle opportunità:

```
{
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "partnercentral:List*",
        "partnercentral:Get*",
        "partnercentral:CreateOpportunity",
        "partnercentral:UpdateOpportunity",
        "partnercentral:SubmitOpportunity",
        "partnercentral:AssignOpportunity",
        "partnercentral:AssociateOpportunity",
        "partnercentral:DisassociateOpportunity"
    ],
    "Resource": "*"
}
```

Programmi di finanziamento:

```
{
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "partnercentral:ListBenefitAllocations",
        "partnercentral:ListBenefitApplications",
        "partnercentral:CreateBenefitApplication",
        "partnercentral:GetBenefitApplication",
        "partnercentral:UpdateBenefitApplication",
        "partnercentral:SubmitBenefitApplication",
        "partnercentral:AmendBenefitApplication",
        "partnercentral:CancelBenefitApplication",
        "partnercentral:RecallBenefitApplication",
        "partnercentral:AssociateBenefitApplicationResource",
        "partnercentral:DisassociateBenefitApplicationResource"
    ],
    "Resource": "*"
}
```

Accesso al Marketplace:

```
{
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "aws-marketplace:DescribeEntity",
        "aws-marketplace:DescribeAgreement",
        "aws-marketplace:SearchAgreements",
        "aws-marketplace:ListEntities"
    ],
    "Resource": "*"
}
```

Registrazione iniziale di Partner Central:

```
{
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "partnercentral:ListPartners",
        "partnercentral:GetPartner",
        "partnercentral:GetProfileVisibility",
        "partnercentral:GetAllianceLeadContact",
        "partnercentral:GetProfileUpdateTask",
        "partnercentral:StartProfileUpdateTask",
        "partnercentral:CancelProfileUpdateTask",
        "partnercentral:PutProfileVisibility",
        "partnercentral:PutAllianceLeadContact",
        "partnercentral:SendEmailVerificationCode",
        "partnercentral:AssociateAwsTrainingCertificationEmailDomain",
        "partnercentral:DisassociateAwsTrainingCertificationEmailDomain",
        "partnercentral:GetAccountConnections",
        "partnercentral:GetConnectionInvitations",
        "partnercentral:CreateConnectionInvitation",
        "partnercentral:CancelConnectionInvitation",
        "partnercentral:RespondConnectionInvitation",
        "partnercentral:CancelConnection",
        "partnercentral:ManageConnectionPreferences"
    ],
    "Resource": "*"
}
```

Per la configurazione del venditore su Marketplace, aggiungi anche:

```
{
```

```
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "aws-marketplace:ListEntities",
        "aws-marketplace:DescribeEntity",
        "aws-marketplace:DescribeChangeSet",
        "aws-marketplace:StartChangeSet"
    ],
    "Resource": "*"
}
```

Per la gestione dei ruoli collegata ai servizi (rivendita): Authorizations/CPPO

```
{
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "iam:GetRole",
        "iam:CreateServiceLinkedRole"
    ],
    "Resource": "*"
}
```

## Politica di accesso completo

Per lo sviluppo e il test, puoi combinare tutte le autorizzazioni in un'unica politica:

```
aws iam create-policy \
    --policy-name PartnerCentralAgentsFullAccess \
    --policy-document '{
        "Version": "2012-10-17",
        "Statement": [
            {
                "Effect": "Allow",
                "Action": [
                    "partnercentral:UseSession",
                    "partnercentral:List*",
                    "partnercentral:Get*",
                    "partnercentral:CreateOpportunity",
                    "partnercentral:UpdateOpportunity",
                    "partnercentral:SubmitOpportunity",
                    "partnercentral:AssignOpportunity",
                    "partnercentral:AssociateOpportunity",
                    "partnercentral:DisassociateOpportunity",
                    "partnercentral:CreateResourceSnapshot",
```

```
                "partnercentral:CreateResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:StartResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:CreateEngagement",
                "partnercentral:CreateEngagementInvitation",
                "partnercentral:RejectEngagementInvitation",
                "partnercentral:StartEngagementByAcceptingInvitationTask",
                "partnercentral:StartEngagementFromOpportunityTask",
                "partnercentral:CreateBenefitApplication",
                "partnercentral:UpdateBenefitApplication",
                "partnercentral:SubmitBenefitApplication",
                "partnercentral:AmendBenefitApplication",
                "partnercentral:CancelBenefitApplication",
                "partnercentral:RecallBenefitApplication",
                "partnercentral:AssociateBenefitApplicationResource",
                "partnercentral:DisassociateBenefitApplicationResource",
                "partnercentral:ListPartners",
                "partnercentral:StartProfileUpdateTask",
                "partnercentral:CancelProfileUpdateTask",
                "partnercentral:PutProfileVisibility",
                "partnercentral:PutAllianceLeadContact",
                "partnercentral:SendEmailVerificationCode",
                "partnercentral:AssociateAwsTrainingCertificationEmailDomain",
                "partnercentral:DisassociateAwsTrainingCertificationEmailDomain",
                "partnercentral:CreateConnectionInvitation",
                "partnercentral:CancelConnectionInvitation",
                "partnercentral:RespondConnectionInvitation",
                "partnercentral:CancelConnection",
                "partnercentral:ManageConnectionPreferences"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:DescribeEntity",
                "aws-marketplace:DescribeAgreement",
                "aws-marketplace:SearchAgreements",
                "aws-marketplace:ListEntities",
                "aws-marketplace:DescribeChangeSet",
                "aws-marketplace:StartChangeSet"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
```

```
                "Effect": "Allow",
                "Action": [
                    "iam:GetRole",
                    "iam:CreateServiceLinkedRole"
                ],
                "Resource": "*"
            }
        ]
    }'
```

## Read-only politica

Per ambienti di produzione o casi d'uso di sola lettura, limita le autorizzazioni alle operazioni di lettura:

```
aws iam create-policy \
    --policy-name PartnerCentralAgentReadOnly \
    --policy-document '{
        "Version": "2012-10-17",
        "Statement": [
            {
                "Effect": "Allow",
                "Action": [
                    "partnercentral:UseSession",
                    "partnercentral:List*",
                    "partnercentral:Get*",
                    "partnercentral:ListPartners",
                    "partnercentral:GetPartner",
                    "partnercentral:GetProfileVisibility",
                    "partnercentral:GetAllianceLeadContact",
                    "partnercentral:GetProfileUpdateTask",
                    "partnercentral:GetAccountConnections",
                    "partnercentral:GetConnectionInvitations"
                ],
                "Resource": "*"
            },
            {
                "Effect": "Allow",
                "Action": [
                    "aws-marketplace:DescribeEntity",
                    "aws-marketplace:DescribeAgreement",
                    "aws-marketplace:SearchAgreements",
                    "aws-marketplace:ListEntities",
```

```
                "aws-marketplace:DescribeChangeSet"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "iam:GetRole"
            ],
            "Resource": "*"
        }
    ]
}'
```

## Fase 2: Connect il client MCP

Il server MCP Partner Central Agent utilizza HTTPS diretto con firma delle richieste SigV4. Non esiste un livello proxy: il client MCP invia le richieste JSON-RPC 2.0 direttamente all'endpoint.

### Endpoint

```
https://partnercentral-agents-mcp.us-east-1.api.aws/mcp
```

### Autenticazione

Tutte le richieste devono essere firmate con AWS Signature Version 4 utilizzando:

- Nome del servizio: `partnercentral-agents-mcp`
- Regione: `us-east-1`

### Inizializza la connessione MCP

Invia una `initialize` richiesta per stabilire il protocollo:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 1,
    "method": "initialize",
    "params": {
```

```
        "protocolVersion": "2025-03-26",
        "capabilities": {},
        "clientInfo": {
            "name": "my-partner-client",
            "version": "1.0.0"
        }
    }
}
```

Risposta prevista:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 1,
    "result": {
        "protocolVersion": "2025-03-26",
        "capabilities": {
            "tools": {
                "listChanged": false
            }
        },
        "serverInfo": {
            "name": "PartnerCentralAgentMCPServer",
            "version": "1.0.0"
        }
    }
}
```

### Elenca gli strumenti disponibili

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 2,
    "method": "tools/list",
    "params": {}
}
```

## Firma delle chiamate con l'intestazione MCP

Quando si effettuano richieste agli agenti MCP di Partner Central, si consiglia di includere l'intestazione MCP personalizzata utilizzando i seguenti metodi per AWS identificare l'origine

dell'applicazione client, monitorare l'utilizzo e controllare le prestazioni.AWS utilizza questa intestazione per distinguere il tipo di applicazione client che effettua la chiamata e per raccogliere informazioni sulla percentuale di successo delle diverse implementazioni client.

## Metodo 1: _meta field (MCP) programmatic/stateless

Per il codice che crea direttamente le richieste MCP, fornisci il `_meta` campo sulle `tools/call` richieste.

```
{
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "List my open opportunities with expected close date in Q1
 2026"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        },
        "_meta": {
            "integrator": "<Integrator's Company Name / Direct>",
            "sourceProduct": "<Integrator's Application Name>"
        }
    }
}
```

## Metodo 2: ClientInfo (agenti personalizzati basati sulla sessione)

Per i client MCP personalizzati che stabiliscono sessioni, fornisci le informazioni sull'intestazione MCP all'interno del campo: `clientInfo`

```
{
    "method": "initialize",
    "params": {
        "protocolVersion": "2024-11-05",
        "clientInfo": {
            "integrator": "<Integrator's Company Name / Direct>",
            "sourceProduct": "<Integrator's Application Name>"
```

```
        }
    }
}
```

Campi in: `clientInfo`

- `integrator`— Nome dell'azienda o «Direct» per i partner

  Ad esempio: `AWS`
- `sourceProduct`— Product/agent nome

  Ad esempio: `AWS CRM Connector`

### Metodo 3: parametro URL (solo MCP ospitato)

Solo per client MCP ospitati in cui l'integratore non può modificare i campi del protocollo. Usa il parametro URL:

URL del server: `https://mcp.partnercentral.aws?appId=<Integrator's Company Name / Direct>`

## Fase 3: Verifica la configurazione

Invia un semplice messaggio per confermare che tutto funziona. Usa il `Sandbox` catalogo per testare:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 3,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "Hello, what can you help me with?"
                }
            ],
            "catalog": "Sandbox"
        }
    }
```

```
}
```

Se ricevi una risposta `"status": "complete"` e una risposta via SMS dall'agente, la configurazione funziona correttamente. La risposta includerà anche un messaggio `sessionId` che potrai utilizzare per i messaggi di follow-up.

## Passaggio 4: Esegui le tue prime attività

### Consulta le tue opportunità

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 4,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-xxxxxxxx-xxxx-xxxx-xxxx-xxxxxxxxxxxx",
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "List my open opportunities with expected revenue over
 $50K"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

### Verifica l'idoneità al finanziamento

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 5,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-xxxxxxxx-xxxx-xxxx-xxxx-xxxxxxxxxxxx",
            "content": [
```

```
                {
                    "type": "text",
                    "text": "Am I eligible for MAP funding for opportunity
 O1234567890?"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

## Recupera la cronologia delle sessioni

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 6,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "getSession",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-xxxxxxxx-xxxx-xxxx-xxxx-xxxxxxxxxxxx",
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

## Inserimento dei partner

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 7,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-xxxxxxxx-xxxx-xxxx-xxxx-xxxxxxxxxxxx",
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "Help me onboard to Partner Central"
                }
            ],
```

```
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Altre attività di onboarding da provare:

- «Guidami nella procedura del questionario fiscale»
- «Puoi dare un'occhiata al mio sito Web e compilare il mio profilo di partner?»
- «Cosa devo fare ancora per essere pronto a vendere su Marketplace?»

## Considerazioni relative alla sicurezza

- Non passate AWS le credenziali tramite i parametri dello strumento MCP. L'autenticazione è gestita dalla firma delle richieste SigV4 a livello di trasporto.
- Utilizza il catalogo Sandbox per test e sviluppo. Il `"Sandbox"` catalogo fornisce un ambiente isolato che non influisce sui dati dei partner di produzione.
- Applica le politiche IAM con privilegi minimi nella produzione. Utilizza la policy di sola lettura per il monitoraggio e la segnalazione dei casi d'uso. Concedi le autorizzazioni di scrittura solo quando l'utente deve aggiornare le opportunità o inviare richieste di finanziamento.
- Esamina attentamente le operazioni di scrittura. Il server utilizza l'approvazione human-in-the-loop per tutte le operazioni di scrittura. Quando viene proposta un'azione di scrittura, rivedi i parametri prima dell'approvazione.
- I dati della sessione sono transitori. Le sessioni scadono 48 ore dopo la creazione. Non fare affidamento sulle sessioni per l'archiviazione dei dati a lungo termine.
- I file caricati vengono trasferiti in un bucket S3 temporaneo. I file caricati vengono archiviati temporaneamente e non vengono conservati in modo permanente. Non caricare file contenenti credenziali, segreti o altre informazioni sensibili.

## Fasi successive

- Riferimento alla configurazione: riferimento completo per endpoint, azioni IAM, gestione delle sessioni e codici di errore
- Riferimento agli strumenti: documentazione dettagliata per `sendMessage` e `getSession` strumenti

# Informazioni di riferimento sulla configurazione

Questa pagina fornisce il riferimento completo per la connessione e la configurazione del server MCP Partner Central Agent.

## Endpoint

| Proprietà | Valore |
|---|---|
| URL | `https://partnercentral-agents-mcp.us-east-1.api.aws/mcp` |
| Region | `us-east-1` (Virginia settentrionale) solo |
| Protocollo | JSON-RPC 2.0 su HTTPS |
| Streaming | Server-Sent Eventi (SSE) |
| Autenticazione | AWS Signature (versione 4) |
| Nome del servizio SigV4 | `partnercentral-agents-mcp` |
| Requisito TLS | TLS 1.2 o versioni successive |

## autorizzazioni IAM

Tutte le azioni IAM utilizzano il `partnercentral:` prefisso se non diversamente specificato.

### Accesso al protocollo MCP

Il modo più semplice per concedere l'accesso al protocollo MCP consiste nell'associare la policy `AWSMcpServiceActionsFullAccess` gestita alla tua identità IAM. Questa policy include tutte le autorizzazioni necessarie per interagire con il server MCP. Per un controllo granulare, puoi utilizzare la chiave `aws:IsMcpServiceAction` condition nelle tue policy IAM per definire le autorizzazioni in modo specifico per le azioni del servizio MCP.

| Azione | Description |
| --- | --- |
| `partnercentral:UseSession` | Crea, aggiorna e recupera sessioni di conversazione |

## Gestione delle opportunità

| Azione | Description |
| --- | --- |
| `partnercentral:List*` | Elenca opportunità, soluzioni e altre risorse di Partner Central |
| `partnercentral:Get*` | Recupera i dettagli per opportunità individuali e altre risorse |
| `partnercentral:CreateOpportunity` | Crea un'opportunità |
| `partnercentral:UpdateOpportunity` | Modifica i campi delle opportunità (fase, data di chiusura, entrate, ecc.) |
| `partnercentral:SubmitOpportunity` | Invia un'opportunità di AWS revisione |
| `partnercentral:AssignOpportunity` | Assegna un'opportunità a un rappresentante partner |
| `partnercentral:AssociateOpportunity` | Collega un'opportunità a un'altra risorsa (soluzione, ecc.) |
| `partnercentral:DisassociateOpportunity` | Rimuovi un collegamento tra un'opportunità e un'altra risorsa |
| `partnercentral:StartEngagementFromOpportunityTask` | Invia opportunità per avviare un coinvolgimento partendo da un'opportunità |

## Programmi di finanziamento

| Azione | Description |
| --- | --- |
| `partnercentral:ListBenefitAllocations` | Elenca le allocazioni di benefit disponibili per il tuo account |
| `partnercentral:ListBenefitApplications` | Elenca le domande di benefit presentate |
| `partnercentral:CreateBenefitApplication` | Crea una nuova richiesta di benefit (MAP, POC, WMP) |
| `partnercentral:GetBenefitApplication` | Recupera i dettagli di una specifica richiesta di benefit |
| `partnercentral:UpdateBenefitApplication` | Aggiorna una richiesta di benefit in sospeso |
| `partnercentral:AssociateBenefitApplicationResource` | Collega una risorsa a una richiesta di benefit |
| `partnercentral:DisassociateBenefitApplicationResource` | Rimuovere un collegamento a una risorsa da una domanda di benefit |

## Accesso al Marketplace

| Azione | Description |
| --- | --- |
| `aws-marketplace:DescribeEntity` | Recupera i dettagli di un'entità del marketplace |
| `aws-marketplace:SearchAgreements` | Cerca gli accordi del marketplace |
| `aws-marketplace:ListEntities` | Elenca le entità del marketplace |

## Agente di onboarding

Gestione degli account partner ()**`partnercentral`**:

| Azione | Description |
| --- | --- |
| partnercentral:ListPartners | Elenca le registrazioni dei partner per l'account |
| partnercentral:GetPartner | Recupera la registrazione del partner e i dettagli del profilo |
| partnercentral:GetProfileVisibility | Recupera la visibilità attuale del profilo () PUBLIC/PRIVATE |
| partnercentral:GetAllianceLeadContact | Recupera le informazioni di contatto del leader dell'alleanza |
| partnercentral:GetProfileUpdateTask | Controlla lo stato di un aggiornamento asincrono in sospeso del profilo |
| partnercentral:StartProfileUpdateTask | Invia un aggiornamento del profilo partner (asincrono) |
| partnercentral:CancelProfileUpdateTask | Annulla un'attività di aggiornamento del profilo in sospeso |
| partnercentral:PutProfileVisibility | Cambia la visibilità del profilo in PUBBLICA o PRIVATA |
| partnercentral:PutAllianceLeadContact | Aggiorna il contatto principale dell'alleanza (nome, titolo, email) |
| partnercentral:SendEmailVerificationCode | Invia un codice di verifica per le modifiche via e-mail domain/contact |
| partnercentral:AssociateAwsTrainingCertificationEmailDomain | Collega un dominio e-mail per il monitoraggio delle certificazioni di formazione |
| partnercentral:DisassociateAwsTrainingCertificationEmailDomain | Rimuovi un dominio e-mail di certificazione della formazione collegato |

| Azione | Description |
| --- | --- |
| `partnercentral:GetAccountConnections` | Elenca le connessioni attive all'account (ad esempio, link sussidiari) |
| `partnercentral:GetConnectionInvitations` | Elenca gli inviti di connessione inviati e ricevuti in sospeso |
| `partnercentral:CreateConnectionInvitation` | Invia un invito alla connessione a un altro account AWS |
| `partnercentral:CancelConnectionInvitation` | Annullare un invito alla connessione in uscita in sospeso |
| `partnercentral:RespondConnectionInvitation` | Accetta o rifiuta un invito alla connessione in arrivo |
| `partnercentral:CancelConnection` | Annullare una connessione attiva all'account |
| `partnercentral:ManageConnectionPreferences` | Ottieni o aggiorna le preferenze di condivisione tra account connessi |

Configurazione venditore Marketplace (**`aws-marketplace`**):

| Azione | Description |
| --- | --- |
| `aws-marketplace:ListEntities` | Elenca le entità del Marketplace (ad es. entità venditrici) |
| `aws-marketplace:DescribeEntity` | Recupera i dettagli completi di un'entità Marketplace |
| `aws-marketplace:DescribeChangeSet` | Verifica lo stato di un set di modifiche inviato |
| `aws-marketplace:StartChangeSet` | Invia un set di modifiche al Marketplace (ad esempio, aggiornamento del profilo venditore) |

IAM — ruolo collegato al servizio ()**`iam`**:

| Azione | Description |
|---|---|
| `iam:GetRole` | Verifica se esiste il ruolo collegato al servizio Marketplace Resale Authorization |
| `iam:CreateServiceLinkedRole` | Crea il ruolo `AWSServiceRoleForMarketplaceResaleAuthorization` |

## Ambienti di catalogo

| Catalogo | Description |
|---|---|
| `"AWS"` | Ambiente di produzione. Tutte le operazioni influiscono sui dati in tempo reale dei partner. |
| `"Sandbox"` | Ambiente di test isolato. Nessun impatto sui dati di produzione. Utilizzo per lo sviluppo e la convalida. |

## Gestione della sessione

| Proprietà | Valore |
|---|---|
| Formato dell'ID della sessione | UUID v4 con `session-` prefisso (ad esempio,) `session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000` |
| Creazione di sessioni | Automatico alla prima `sendMessage` chiamata senza `sessionId` |
| Scadenza della sessione | 48 ore dalla creazione della sessione (scadenza assoluta, non basata sull'inattività) |

# Caricamento di un file

| Proprietà | Valore |
| --- | --- |
| Numero massimo di file per messaggio | 3 |
| Limite di dimensione dell'immagine | 3,75 MB |
| Limite delle dimensioni del documento | 4,5 MB |
| Estensioni consentite | `doc`, `docx`, `pdf`, `png`, `jpeg`, `xlsx`, `csv`, `txt` |
| Bucket S3 (produzione) | file aws-partner-central-marketplace-ephemeral-writeonly-files |
| Percorso di caricamento | s3://{bucket}/{aws-account-id}/ |
| Requisito URI S3 | Deve includere il parametro di `versionId` interrogazione |

## Workflow di caricamento

1. Carica il file nel bucket S3 appropriato con il prefisso AWS dell'ID dell'account.
2. Annota l'URI S3, incluso quello `versionId` restituito dal caricamento.
3. Includi il file come blocco di `document` contenuto nella `sendMessage` chiamata.

Esempio di formato URI S3:

```
s3://aws-partner-central-marketplace-ephemeral-writeonly-files/123456789012/my-document.pdf?versionId=abc123
```

# Codici di errore

| Codice | Nome | Description |
| --- | --- | --- |
| `-32001` | `AUTHENTICATION_FAILURE` | La firma SigV4 non è valida o le credenziali sono scadute |

| Codice | Nome | Description |
|---|---|---|
| -31004 | TOOL_PERMISSION_DENIED | L'identità IAM non dispone dell'azione richiesta per questa operazione partnercentral: |
| -32002 | ACCESS_DENIED | Accesso generale negato (account non registrato, regione non corrispondente, ecc.) |
| -32004 | LIMIT_EXCEEDED | Limite di tariffa o quota superati. Riprova con backoff esponenziale. |
| -30001 | RESOURCE_NOT_FOUND | La risorsa richiesta (sessione, opportunità, ecc.) non esiste |
| -32600 | INVALID_REQUEST | JSON-RPC Richiesta non valida o parametri non validi |
| -32603 | INTERNAL_ERROR | Server-side errore. Riprova la richiesta . |

## Limiti di frequenza

Il server impone limiti di tariffa per account:

| Operation | Tasso sostenuto | Scoppio |
|---|---|---|
| sendMessage | 2 richieste al minuto | 10 |
| Tutte le altre operazioni | 10 richieste al minuto | 20 |

Se superi questi limiti, il server restituisce il codice di errore `-32004` (LIMIT_EXCEEDED). Implementa il backoff esponenziale con jitter nel tuo client per gestire con garbo la limitazione della velocità.

## Tipi di eventi Streaming (SSE)

Quando `stream` è impostato su `true` In una `sendMessage` chiamata, il server restituisce Server-Sent Events con questi tipi di eventi:

| Tipo di evento | Description |
|---|---|
| `stream_start` | Connessione di streaming stabilita |
| `assistant-response.start` | L'agente ha iniziato a generare una risposta |
| `assistant-response.delta` | Parte di testo incrementale della risposta dell'agente |
| `assistant-response.completed` | L'agente ha terminato la generazione della risposta |
| `server-tool-use` | L'agente sta richiamando uno strumento interno (operazione di lettura) |
| `server-tool-response` | Risultato della chiamata di uno strumento interno |
| `tool_approval_request` | L'agente richiede l'approvazione umana per un'operazione di scrittura |
| `stream_end` | Chiusura della connessione Stream |
| done | Evento finale che indica che il flusso SSE è completo |

## Fasi successive

- Guida agli strumenti: documentazione `sendMessage` e `getSession` strumenti dettagliati

# Riferimento agli strumenti

Il server MCP Partner Central Agent offre due strumenti MCP: `sendMessage` per tutte le interazioni tra agenti e `getSession` per il recupero dello stato della sessione. Tutte le operazioni di Partner Central (richieste di opportunità, richieste di finanziamento, analisi dei documenti) vengono gestite tramite il linguaggio naturale tramite. `sendMessage`

## Panoramica degli strumenti

| Strumento | Description | Categoria |
|---|---|---|
| `sendMessage` | Invia messaggi all'agente AI di Partner Central. Supporta testo, file allegati e risposte di approvazione «human-in-the-loop». | Lettura/ Scrittura |
| `getSession` | Recupera lo stato della sessione, inclusa la cronologia delle conversazioni, gli eventi e i metadati. | Read-only |

## `Invia messaggio`

Strumento principale per tutte le interazioni con gli agenti di Partner Central AI. Utilizza questo strumento per porre domande, richiedere azioni, allegare documenti per l'analisi e rispondere alle richieste di approvazione per le operazioni di scrittura.

L'agente mantiene il contesto della conversazione all'interno di una sessione, in modo da poter porre domande di follow-up senza ripetere il contesto precedente.

### Parameters

- `content`(obbligatorio): matrice di blocchi di contenuto. Ogni blocco deve includere un `type` campo che determina la struttura del blocco. Puoi includere più blocchi in un singolo messaggio (ad esempio, testo più documento allegato).

  Tipi di blocchi di contenuto:

| Tipo | Campi | Description |
| --- | --- | --- |
| `text` | `type`(richiesto), `text` (richiesto) | Testo del messaggio utente inviato all'agente |
| `document` | `type`(richiesto), `filename` (obbligatorio), `s3Uri` (obbligatorio) | File allegato da analizzar e per l'agente. `s3Uri`Deve includere un `versionId` parametro. |
| `tool_approval_resp onse` | `type`(obbligatorio), `toolUseId` `decision` (obbligatorio), `message` (opzionale) | Risposta a una richiesta di approvazione umana |

- `catalog`(obbligatorio) — Ambiente di destinazione per l'operazione.

  Valori validi: `"AWS"` (produzione), `"Sandbox"` (test)
- `sessionId`(opzionale) — L'UUID v4 identifica una sessione esistente per continuare. Ometti per creare una nuova sessione. Formato:`session-xxxxxxxx-xxxx-xxxx-xxxx-xxxxxxxxxxxx`.

  Predefinito: una nuova sessione viene creata automaticamente.
- `stream`(opzionale): abilita lo streaming di Server-Sent eventi (SSE) per la consegna di risposte in tempo reale.

  Valori validi: `true`, `false`

  Impostazione predefinita: `false`

## Risposta

La risposta include:

| Campo | Description |
| --- | --- |
| `sessionId` | Identificatore di sessione per i messaggi di follow-up |

| Campo | Description |
| --- | --- |
| `status` | Stato della risposta:`"complete"` , o `"requires_approval"` `"error"` |
| `content` | Matrice di blocchi di contenuto delle risposte forniti dall'agente |

## Esempi

Messaggio di testo di base (nuova sessione)

Richiesta:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 1,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "List my open opportunities with expected close date in Q1
 2026"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Risposta:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 1,
    "result": {
        "content": [
            {
```

```
                "type": "text",
                "text": "I found 12 open opportunities with expected close dates in Q1
 2026. Here's a summary:\n\n1. **O1234567890** - Acme Corp Cloud Migration - $250,000 -
 Qualified stage\n2. **O1234567891** - GlobalTech Data Analytics - $180,000 - Prospect
 stage\n..."
            }
        ],
        "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
        "status": "complete"
    }
}
```

Follow-up messaggio (sessione esistente)

Richiesta:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 2,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "Tell me more about O1234567890. Is it ready for
 submission?"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

File allegato

Carica prima un documento su S3, quindi fai riferimento ad esso nel messaggio:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
```

```
    "id": 3,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "Review this customer proposal and suggest which
 opportunity it aligns with"
                },
                {
                    "type": "document",
                    "filename": "acme-proposal.pdf",
                    "s3Uri": "s3://aws-partner-central-marketplace-ephemeral-writeonly-
files/123456789012/acme-proposal.pdf?versionId=abc123def456"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Vincoli di caricamento dei file:

- Massimo 3 file per messaggio
- Limite di dimensione dell'immagine: 3,75 MB
- Limite di dimensione del documento: 4,5 MB
- Estensioni consentite: `doc`docx,pdf,png,jpeg,xlsx,csv, `txt`
- I file devono essere caricati su `s3://{bucket}/{your-aws-account-id}/`
- L'URI S3 deve includere il parametro di `versionId` query

## Human-in-the-loop flusso di lavoro di approvazione

Quando l'agente deve eseguire un'operazione di scrittura (ad esempio, aggiornare un'opportunità, inviare una richiesta di finanziamento), restituisce uno "`requires_approval`" stato con i dettagli dell'azione proposta. È necessario rispondere con un blocco `tool_approval_response` di contenuto.

Fase 1 — L'agente richiede l'approvazione:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 4,
    "result": {
        "content": [
            {
                "type": "text",
                "text": "I'd like to update opportunity O1234567890 with the following
 changes:\n- Target close date: 2026-03-31\n- Expected revenue: $300,000\n- Stage:
 Qualified\n\nPlease approve, reject, or override this action."
            },
            {
                "type": "tool_approval_request",
                "toolUseId": "tool-use-98765",
                "toolName": "update_opportunity_enhanced",
                "parameters": {
                    "opportunityId": "O1234567890",
                    "targetCloseDate": "2026-03-31",
                    "expectedRevenue": 300000,
                    "stage": "Qualified"
                }
            }
        ],
        "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
        "status": "requires_approval"
    }
}
```

Fase 2: Approvare l'azione:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 5,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
            "content": [
                {
                    "type": "tool_approval_response",
```

```
                    "toolUseId": "tool-use-98765",
                    "decision": "approve"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Fase 2 (alternativa) — Rifiuta l'azione:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 5,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
            "content": [
                {
                    "type": "tool_approval_response",
                    "toolUseId": "tool-use-98765",
                    "decision": "reject",
                    "message": "The expected revenue should be $250,000, not $300,000"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Passaggio 2 (alternativa): sostituisci con una risposta personalizzata:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 5,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
            "content": [
```

```
                {
                    "type": "tool_approval_response",
                    "toolUseId": "tool-use-98765",
                    "decision": "override",
                    "message": "Use expected revenue of $250,000 and keep the stage as
 Prospect instead"
                }
            ],
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Valori della decisione di approvazione:

| Decisione | Comportamento |
| --- | --- |
| `"approve"` | Esegui lo strumento con i parametri proposti |
| `"reject"` | Non eseguite lo strumento. Facoltativo `message` spiega il motivo. |
| `"override"` | Fornisci una risposta personalizzata o istruzioni modificate tramite `message` |

## Streaming con SSE

Abilita lo streaming per ricevere blocchi di risposta incrementali man mano che l'agente elabora la tua richiesta:

Richiesta:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 6,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "sendMessage",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
```

```
            "content": [
                {
                    "type": "text",
                    "text": "Analyze my pipeline and identify opportunities at risk"
                }
            ],
            "catalog": "AWS",
            "stream": true
        }
    }
}
```

Il server risponde con un flusso di eventi SSE:

```
event: stream_start
data: {"sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000"}

event: assistant-response.start
data: {}

event: server-tool-use
data: {"toolName": "analyze_pipeline", "parameters": {}}

event: server-tool-response
data: {"toolName": "analyze_pipeline", "result": {"opportunitiesAnalyzed": 47,
 "atRisk": 5}}

event: assistant-response.delta
data: {"text": "I analyzed your pipeline of 47 opportunities and identified "}

event: assistant-response.delta
data: {"text": "5 that are at risk of slipping:\n\n"}

event: assistant-response.delta
data: {"text": "1. **O2345678901** - Close date is past due by 15 days\n"}

event: assistant-response.completed
data: {"status": "complete"}

event: stream_end
data: {}
```

# GetSession

Recupera lo stato corrente di una sessione di conversazione, inclusa la cronologia completa delle conversazioni, gli eventi e i metadati. Utilizzalo per controllare lo stato della sessione, rivedere le interazioni passate o riprendere una conversazione.

## Parameters

- `sessionId`(obbligatorio) — UUID della sessione da recuperare. Formato:. `session-xxxxxxxx-xxxx-xxxx-xxxx-xxxxxxxxxxxx`
- `catalog`(obbligatorio) — Ambiente a cui appartiene la sessione.

  Valori validi: `"AWS"`, `"Sandbox"`

## Risposta

| Campo | Tipo | Description |
|---|---|---|
| `sessionId` | stringa | Identificatore di sessione |
| `createdAt` | stringa | Timestamp ISO 8601 di creazione della sessione |
| `lastActivity` | stringa | Timestamp ISO 8601 dell'ulti ma attività |
| `sequenceNumber` | intero | Numero di sequenza dell'even to corrente |
| `stateType` | stringa | Stato della sessione corrente |
| `events` | array | Cronologia completa delle conversazioni (messaggi degli utenti, risposte degli agenti, utilizzi degli strumenti) |
| `variables` | oggetto | Variabili di sessione e metadati |

| Campo | Tipo | Description |
| --- | --- | --- |
| `eventCount` | intero | Numero totale di eventi nella sessione |

## Esempio

Richiesta:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 7,
    "method": "tools/call",
    "params": {
        "name": "getSession",
        "arguments": {
            "sessionId": "session-550e8400-e29b-41d4-a716-446655440000",
            "catalog": "AWS"
        }
    }
}
```

Risposta:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 7,
    "result": {
        "content": [
            {
                "type": "text",
                "text": "{\"sessionId\":\"session-550e8400-e29b-41d4-
a716-446655440000\",\"createdAt\":\"2026-01-15T10:30:00Z\",\"lastActivity\":
\"2026-01-15T11:45:00Z\",\"sequenceNumber\":8,\"stateType\":\"END_TURN\",\"eventCount
\":8,\"events\":[...],\"variables\":{}}"
            }
        ]
    }
}
```

# Gestione degli errori

Tutti gli errori seguono il formato di errore JSON-RPC 2.0:

```
{
    "jsonrpc": "2.0",
    "id": 1,
    "error": {
        "code": -32001,
        "message": "Authentication failed. Verify your SigV4 credentials and ensure
 they have not expired."
    }
}
```

Vedi the section called “Codici di errore” l'elenco completo dei codici di errore e dei relativi significati.

Strategia di riprova consigliata

- Per `-32004` (LIMIT_EXCEEDED): Riprova con backoff esponenziale a partire da 1 secondo
- Per `-32603` (INTERNAL_ERROR): Riprova fino a 3 volte con backoff esponenziale
- Per `-32001` (AUTHENTICATION_FAILURE): aggiorna le credenziali e riprova
- Per tutti gli altri errori: non riprovare automaticamente: controlla il messaggio di errore e correggi la richiesta

# Informazioni su AWS API Partner Central

Le seguenti sezioni forniscono informazioni generali sulle API.

Argomenti


- Utilizzo di AWS API Partner Central
- Supportata AWS Regioni
- Permissions
- Quote per AWS API Partner Central
- Registrazione per il AWS API Partner Central
- Notifiche per AWS API Partner Central
- Test in una sandbox


## Utilizzo di AWS API Partner Central

Le seguenti sezioni forniscono informazioni sull'utilizzo delle API AWS Partner Central.

Argomenti


- Utilizzo di AWS API dell'account Partner Central
- Utilizzo di AWS API di vendita Partner Central
- Utilizzo di AWS API Partner Central Benefits
- Utilizzo di AWS API Partner Central Channel
- Utilizzo dell'API Revenue Measurement


### Utilizzo di AWS API dell'account Partner Central

#### Gestione dell'account partner

Gli account partner sono registrati e collegati a un AWS account esistente per offrire un' IAM-based esperienza completa. Questo approccio elimina la necessità di credenziali a livello utente, garantendo che tutte le registrazioni e le operazioni siano gestite tramite l'entità IAM all'interno dell'account.AWSAWS Partner Central consente una perfetta integrazione con AWS i servizi e questo

modello consente la gestione delle entità partner, supporta più cataloghi e stabilisce un sistema di autorizzazione a livello di account.AWS

I partner possono utilizzare le API disponibili degli account partner per registrare, gestire e aggiornare i propri account:

API per la registrazione dei partner

I partner possono registrare il proprio account utilizzando il proprio AWS account Partner Engagement. Utilizzando l'API Create, i partner forniranno le informazioni necessarie ai leader dell'alleanza, accetteranno i termini APN e forniranno un nome legale univoco.

API Partner Profile

I partner gestiscono i profili contenenti i dettagli dell'azienda (nome, descrizione, sito Web, logo) con controllo della public/private visibilità, convalida asincrona e monitoraggio dello stato che consente un aggiornamento alla volta.

API di gestione del dominio

I partner possono registrare e verificare i domini aziendali tramite la convalida delle e-mail per stabilire l'identità organizzativa e associare la formazione e le certificazioni dei dipendenti.

API Partner Connection

I partner collegano i propri AWS account ad altri AWS account per vari scopi, come collaborare alla vendita congiunta con altri partner, condividere i dati delle offerte AWS Marketplace tra account, autorizzare distributors/channel i partner a distribute/re vendere i propri prodotti e altro ancora.

API di verifica dei partner

La verifica dei partner è un prerequisito obbligatorio per la registrazione dell'account partner. Prima che i partner possano creare un account partner, devono completare i processi di verifica aziendale e di verifica dell'identità. Queste verifiche confermano che l'azienda è legalmente registrata e confermano l'identità della persona che registra l'account.AWS

Argomenti

- Lavorare con Partner Registration
- Lavorare con Partner Profile

- Lavorare con Domain Management
- Utilizzo delle connessioni agli account partner
- Lavorare con Partner Verification

## Lavorare con Partner Registration

### Registrazione dei partner

I partner possono registrare il proprio account utilizzando il proprio AWS account Partner Engagement. Utilizzando l'API Create, i partner forniranno le informazioni necessarie ai leader dell'alleanza, accetteranno i termini APN e forniranno un nome legale univoco.

### Durante la registrazione

1. Creazione sincrona di entità partner: i clienti avviano il processo di registrazione del partner chiamando l'API Create, che esegue la convalida dell'input e crea l'entità partner nell'ambito della stessa richiesta.
2. Requisiti relativi alle informazioni relative ai dirigenti dell'alleanza: durante la registrazione dei partner, il cliente deve fornire le informazioni di contatto dei responsabili dell'alleanza per le comunicazioni relative al AWS Partner Network (APN).
3. Applicazione dei termini e condizioni: i clienti devono accettare i termini e condizioni APN durante la registrazione. L'accettazione è necessaria per completare la registrazione e accedere a qualsiasi funzionalità. I termini si applicano a tutti i vantaggi e le funzionalità del programma APN.
4. Tag-On-Create Supporto: nell'ambito di AWS Consistent Authorization Experience (CAE) and Tag-Based Authorization, i clienti possono aggiungere tag al momento della creazione dell'entità partner.
5. Name-Based Convalida legale: la registrazione imporrà l'unicità in base al nome legale del partner, garantendo l'assenza di registrazioni duplicate con la stessa entità.

### Registrazione successiva

1. Supporto per la gestione dei tag: dopo la registrazione, i partner possono taggare, rimuovere i tag ed elencare i tag per un'entità partner esistente.
2. Fetch Partner Entity: dopo aver creato un'entità partner, i clienti possono utilizzare l'API List per recuperare l'ID partner e quindi utilizzare l'API Get per recuperare i dettagli di un'entità partner specifica.

### Riepilogo delle API

1. CreatePartner API: i clienti avviano il processo di registrazione del partner chiamando l' CreatePartner API, che esegue la convalida degli input e crea l'entità partner nell'ambito della stessa richiesta.
2. ListPartners API: dopo la registrazione, i clienti possono utilizzare l'API List per recuperare l'elenco delle entità partner.
3. GetPartner API: dopo la registrazione, i clienti possono utilizzare l'API Get per recuperare i dettagli di un'entità partner specifica.
4. PutAllianceLeadContact API: aggiorna le informazioni di contatto principali del leader dell'alleanza. Questa operazione consente ai partner di trasferire la designazione del capo principale dell'alleanza o modificare i dettagli di contatto mantenendo la continuità organizzativa.
5. GetAllianceLeadContact API: aggiorna le informazioni di contatto principali dei leader dell'alleanza. Questa operazione consente ai partner di trasferire la designazione del capo principale dell'alleanza o modificare i dettagli di contatto mantenendo la continuità organizzativa.

## Lavorare con Partner Profile

### Gestione del profilo

I partner gestiscono i profili contenenti i dettagli dell'azienda (nome, descrizione, sito Web, logo) con controllo della public/private visibilità, convalida asincrona e monitoraggio dello stato che consente un aggiornamento alla volta.

1. Informazioni sul profilo: i profili dei partner devono includere dettagli aziendali essenziali come nome visualizzato, descrizione, URL del sito Web, logo e. IndustrySegments PrimarySolutionType
2. Supporto multilingue: i profili dei partner supportano più lingue. Ogni versione localizzata del profilo contiene un attributo per la localizzazione.
3. Controllo della visibilità del profilo: i partner possono configurare la visibilità del proprio profilo (pubblico o privato).
4. Archiviazione del profilo: le informazioni del profilo verranno archiviate all'interno dell'oggetto dell'account partner.
5. Gestione dello stato del profilo: gli aggiornamenti del profilo vengono convalidati in modo asincrono prima della pubblicazione. I partner possono verificare lo stato di aggiornamento del profilo più recente (IN_PROGRESS, SUCCEED, FAILED e CANCELLED). Solo i profili approvati diventano visibili pubblicamente.

6. Richiedi il controllo simultaneo: è consentita una sola richiesta di aggiornamento del profilo alla volta. Se è già in corso un aggiornamento del profilo, i clienti devono annullare esplicitamente l'aggiornamento in corso tramite l' CancelPartnerProfileUpdateTask API prima di iniziarne uno nuovo.
7. Annullamento delle attività di aggiornamento: i partner possono annullare un aggiornamento del profilo in corso chiamando l'API. CancelPartnerProfileUpdateTask L'annullamento è consentito solo quando l'aggiornamento è nello stato IN_PROGRESS e deve essere completato prima di iniziare un nuovo aggiornamento.

### Riepilogo delle API

1. StartPutProfileTask API: questa API accetta gli aggiornamenti dei profili dei partner ed esegue la convalida sincrona di base degli input.
2. GetProfileUpdateTask API: questa API consente ai partner di recuperare lo stato corrente di aggiornamento del profilo. È pensata per essere utilizzata dopo che il cliente ha avviato un aggiornamento del profilo tramite StartPutPartnerProfile API, per consentire ai partner di verificare se la loro richiesta è IN_PROGRESS, FAILED, SUCCEEDED o CANCELLED.
3. CancelProfileTask API: consente a un partner di annullare esplicitamente un'attività di aggiornamento del profilo attualmente nello stato IN_PROGRESS. Ciò include sia la verifica automatica che le fasi di revisione manuale. L'annullamento di una richiesta consente al partner di avviare un nuovo aggiornamento del profilo senza attendere il completamento dell'attuale processo di verifica.
4. PutProfileVisibility API: richiamando questa API, i partner possono controllare la visibilità di un profilo indipendentemente dalle impostazioni locali. Ciò consente ai partner di rendere i profili pubblici o privati senza modificare il contenuto.
5. GetProfileVisibility API: richiamando l' UpdatePartnerProfileVisibility API, i partner possono controllare la visibilità di un profilo indipendentemente dalle impostazioni locali. Ciò consente ai partner di rendere i profili pubblici o privati senza modificare il contenuto.

## Lavorare con Domain Management

### Gestione dei domini

I partner possono registrare e verificare i domini aziendali tramite la convalida delle e-mail per stabilire l'identità organizzativa e associare la formazione e le certificazioni dei dipendenti.

Riepilogo delle API

1. SendEmailVerificationCode API: avvia il processo di verifica delle e-mail inviando un codice di verifica all'indirizzo e-mail specificato. Utilizzato sia per la creazione di nuovi contatti che per l'aggiornamento degli indirizzi e-mail.
2. AssociateAwsTrainingCertificationEmailDomain API: associa un dominio e-mail alla formazione e alla certificazione AWS per l'account partner, abilitando la verifica automatica delle certificazioni dei dipendenti.
3. DisassociateAwsTrainingCertificationEmailDomain API: rimuove l'associazione tra un dominio e-mail e la formazione e la certificazione AWS per l'account partner.

## Utilizzo delle connessioni agli account partner

I partner possono gestire le connessioni tra i propri account o le connessioni con gli account di altri AWS partner utilizzando l'AWS API Partner Connection. Il processo prevede due fasi:

1. Fase di invito alla connessione: avvio e risposta alle richieste di connessione
2. Fase di connessione attiva: gestione delle connessioni stabilite e delle attività commerciali associate

Creazione e invio di un invito alla connessione

Passaggio 1: creare un invito alla connessione

Il primo passaggio per stabilire una connessione con un partner consiste nel creare e inviare un invito alla connessione utilizzando l'`CreateConnectionInvitation`azione. Quando si crea un invito, è necessario specificare:

- Catalogo: il AWS catalogo (AWS o Sandbox) in cui verrà gestita la connessione
- ConnectionType: il tipo di relazione che si desidera stabilire. Seleziona una delle seguenti opzioni:
  - **`OPPORTUNITY_COLLABORATION`**: Utilizza questo tipo quando desideri inviare una richiesta di connessione all'account di un altro partner in modo da potergli inviare inviti al coinvolgimento in opportunità di collaborazione
  - **`SUBSIDIARY`**: utilizza questo tipo quando desideri collegare più account venditore AWS Marketplace di tua proprietà al tuo account «principale» che hai collegato ad APN o al quale sei registrato come partner

- ReceiverIdentifier: L'ID del profilo partner pubblico del destinatario (per il tipo di connessione Opportunity Collaboration) o l'ID AWS dell'account (per il tipo di connessione sussidiaria)
- E-mail: il tuo indirizzo e-mail di contatto per la comunicazione
- Nome: il tuo nome come mittente
- Messaggio: una descrizione che spiega lo scopo della richiesta di connessione

Una volta creato, l'invito passa allo stato In sospeso, in attesa di intervento da parte del destinatario.

> **Important**
>
> Inviando un invito alla connessione, acconsenti a rivelare l'ID del tuo AWS account al destinatario se accetta l'invito. Questa divulgazione è necessaria per stabilire la connessione a livello di account.

Fase 2: Monitora gli inviti inviati

Puoi monitorare lo stato degli inviti che hai inviato utilizzando l'`ListConnectionInvitations`azione con il `ParticipantType` parametro impostato su. `SENDER` Ciò consente di:

- Visualizza tutti gli inviti in uscita
- Filtra per stato (`PENDING`,,`ACCEPTED`,`REJECTED`) `EXPIRED`
- Filtra per tipo di connessione
- Controlla gli inviti specifici ad altri partner

Fase 3: Annullare un invito (opzionale)

Se devi ritirare un invito in sospeso prima che venga accettato, puoi utilizzare l'`CancelConnectionInvitation`azione. Note:

- Puoi annullare gli inviti solo nello stato In sospeso
- Una volta accettato un invito e stabilita una connessione, non può essere annullato
- Per terminare una connessione stabilita, devi invece utilizzare l'azione `CancelConnection`

Ricezione e risposta agli inviti di connessione

Fase 1: Elenca gli inviti in arrivo

Per visualizzare gli inviti alla connessione che hai ricevuto, usa l'`ListConnectionInvitations`azione con il ParticipantType parametro impostato su. `RECEIVER` Puoi filtrare per:

- Tipo di connessione
- Stato (`PENDING`,`ACCEPTED`,`REJECTED`)
- Identificatore del mittente

Fase 2: Rivedi i dettagli dell'invito

Utilizza l'`GetConnectionInvitation`azione per visualizzare i dettagli completi di un invito specifico, tra cui:

- Nome e indirizzo email di contatto del mittente
- Messaggio di invito che ne spiega lo scopo
- Tipo di connessione richiesto
- Data di scadenza
- Informazioni sul profilo pubblico del mittente

Fase 3: Accettare o rifiutare l'invito

Dopo aver esaminato i dettagli dell'invito, hai due opzioni:

Opzione A: accetta l'invito

Usa l'`AcceptConnectionInvitation`azione per stabilire la connessione. Quando accetti:

- Viene creata una nuova connessione nello stato Attivo
- Lo stato dell'invito cambia in Accettato
- L'ID AWS del tuo account viene rivelato al mittente
- Puoi iniziare a condurre attività commerciali abilitate dal tipo di connessione

> **Important**
>
> Consenso importante: accettando un invito alla connessione, acconsenti a rivelare l'ID del tuo AWS account al mittente. Questa divulgazione è necessaria per stabilire la connessione a livello di account.

Opzione B: rifiutare l'invito

Usa l'`RejectConnectionInvitation`azione se non desideri stabilire la connessione. Facoltativamente, puoi fornire un motivo per il rifiuto. Una volta rifiutato:

- Lo stato dell'invito cambia in Rifiutato
- Non viene stabilita alcuna connessione
- L'invito non comparirà più nell'elenco degli inviti in sospeso

Scadenza automatica

Se non viene intrapresa alcuna azione entro il periodo di scadenza, il sistema passa automaticamente allo stato Scaduto. Gli inviti scaduti non possono essere accettati o rifiutati.

Gestione delle connessioni attive

Visualizzazione delle connessioni

Una volta stabilita una connessione, entrambe le parti possono visualizzarla e gestirla utilizzando le seguenti azioni:

**`ListConnections`**: recupera un elenco delle tue connessioni con le opzioni di filtro:

- Filtra per tipo e stato di connessione (ad esempio,) `OPPORTUNITY_COLLABORATION:ACTIVE`
- Filtra in base all'identificatore dell'altra parte
- Visualizza informazioni di riepilogo per ogni connessione

**`GetConnection`**: recupera i dettagli completi di una connessione specifica, tra cui:

- Tutti i tipi di connessione associati a questa relazione con i partner
- Stato di ogni tipo di connessione (Attiva o Interrotta)
- Informazioni di contatto contenute nell'invito originale

- AWS ID di account e ID di profilo pubblico di entrambe le parti
- Timestamp di creazione e terminazione per ogni tipo di connessione

### Aggiungere tipi di connessione a una connessione esistente

Se hai già una connessione attiva con un partner e desideri stabilire un nuovo tipo di relazione, puoi inviare un nuovo invito alla connessione con un tipo di connessione diverso. Dopo l'accettazione:

- Il nuovo tipo di connessione viene aggiunto alla connessione esistente
- Entrambi i tipi di connessione rimangono gestibili in modo indipendente
- Per la relazione viene mantenuto lo stesso ID di connessione

> **Note**
>
> Può esserci una sola connessione attiva di un determinato tipo tra due account in un determinato catalogo in qualsiasi momento.

### Terminazione dei tipi di connessione

Entrambe le parti possono interrompere un tipo di connessione specifico utilizzando l'azione`CancelConnection`. Al termine:

- Specificare l'ID di connessione e il tipo di connessione da terminare
- Fornisci un motivo per la cessazione
- Lo stato del tipo di connessione cambia in `CANCELED`
- Gli altri tipi di connessione all'interno della stessa connessione rimangono inalterati

### Interruzione completa della connessione

Quando tutti i tipi di connessione all'interno di una connessione vengono terminati, la connessione stessa passa allo stato Terminato. Una connessione completamente terminata:

- Non può essere riattivata, ma puoi inviare una nuova richiesta di connessione per continuare a lavorare con quell'account
- Rimane nel sistema per la conservazione dei dati storici

- Può essere visualizzato utilizzando l'API `GetConnection`
- Richiede un nuovo invito per ristabilire la relazione

### Monitoraggio degli eventi di connessione

I partner devono monitorare gli eventi relativi alla connessione utilizzando Amazon EventBridge per rimanere informati su:

- Nuovi inviti alla connessione in entrata
- Modifiche allo stato degli inviti inviati (`ACCEPTED`,,) `REJECTED` `EXPIRED`
- Interruzioni della connessione avviate dall'altra parte

Dopo aver ricevuto un evento, utilizza l'azione Get API appropriata per recuperare i dettagli più recenti:

- `GetConnectionInvitation`per gli aggiornamenti sugli inviti
- `GetConnection`per aggiornamenti sulla connessione

### Eventi possibili

- Invito alla connessione creato: notifica all'account del destinatario gli inviti alla connessione in arrivo.
- Invito alla connessione annullato: notifica all'account del destinatario quando un mittente annulla un invito alla connessione in entrata.
- Invito alla connessione scaduto: notifica all'account mittente e al destinatario quando un invito alla connessione scade senza alcuna azione.
- Invito alla connessione rifiutato: notifica all'account mittente quando l'invito alla connessione viene rifiutato dal destinatario.
- Invito alla connessione accettato: notifica all'account mittente quando l'invito alla connessione viene accettato e viene stabilita una connessione.
- Connessione annullata: notifica a entrambe le parti connesse quando tutte le connessioni sono terminate completamente.

## Comprensione degli stati di connessione

### Stati di invito alla connessione

| Stato | Description | Può passare a |
|---|---|---|
| `PENDING` | Stato iniziale al momento della creazione; in attesa dell'azione del destinatario | `ACCEPTED`, `REJECTED`, `EXPIRED`, `CANCELED` |
| `ACCEPTED` | Ricevitore accettato; connessione creata | Nessuno (stato terminale) |
| `REJECTED` | Il destinatario ha rifiutato; contiene un motivo facoltativo per il rifiuto | Nessuno (stato terminale) |
| `EXPIRED` | System-expired a causa della mancata azione entro il periodo di scadenza | Nessuno (stato terminale) |
| `CANCELED` | Il mittente ha ritirato l'invito prima dell'accettazione | Nessuno (stato terminale) |

### Stati del tipo di connessione

| Stato | Description |
|---|---|
| `ACCEPTED` | Il tipo di connessione è operativo; le attività commerciali associate sono abilitate |
| `CANCELED` | Tipo di connessione interrotto da una delle parti |

### Best practice

1. Comunicazione chiara: inserisci messaggi chiari e dettagliati negli inviti alla connessione che spiegano lo scopo e la collaborazione prevista.

2. Risposte tempestive: monitora e rispondi prontamente agli inviti alla connessione per evitare la scadenza automatica.
3. Revisione periodica: rivedi periodicamente le connessioni attive per assicurarti che rimangano pertinenti alle tue attuali esigenze aziendali.
4. Risoluzione corretta: quando terminate una relazione d'affari, utilizzate l' CancelConnection azione con un motivo chiaro per mantenere una comunicazione professionale.
5. Monitoraggio degli eventi: imposta EventBridge le regole per ricevere automaticamente notifiche sulle modifiche dello stato della connessione, per rimanere informati sugli aggiornamenti importanti.
6. Gestione dei tipi di connessione: considera quali tipi di connessione sono necessari prima di stabilire connessioni, poiché ogni tipo consente funzionalità aziendali diverse.
7. Attenzione alla sicurezza: ricorda che la creazione di una connessione rivela gli ID degli AWS account tra le parti. Connettiti solo con partner affidabili.

Tipi di connessione e relativi scopi

| Tipo di connessione | Scopo | Caso d'uso |
| --- | --- | --- |
| `OPPORTUNITY_COLLABORATION` | Consente la collaborazione su opportunità di co-selling con altri partner | Se desideri che altri partner abbiano accesso alla tua opportunità o viceversa , utilizza questo tipo di connessione. Questa connessione consente di inviare inviti alla partecipazione a opportunità a partner connessi. |
| `SUBSIDIARY` | Stabilisce connessioni tra i tuoi diversi account venditore AWS Marketplace e il tuo account Partner principale | Utilizzalo se disponi di più account venditore AWS Marketplace da collegare al tuo account principale dove sei registrato come partner e venditore. |

# Lavorare con Partner Verification

## Gestione della verifica dei partner

La verifica dei partner è un prerequisito obbligatorio per la registrazione dell'account partner. Prima che i partner possano creare un account partner, devono completare i processi di verifica aziendale e di verifica dell'identità. Queste verifiche confermano che l'azienda è legalmente registrata e confermano l'identità della persona che registra l'account.AWS

I partner possono utilizzare le API di verifica disponibili per avviare e monitorare i processi di verifica:

### Durante la verifica

1. Avvio della verifica aziendale: i partner avviano la verifica aziendale chiamando l'`StartVerification`API con i dettagli di registrazione dell'azienda, tra cui nome legale, ID di registrazione, codice del paese e giurisdizione di registrazione.
2. Avvio della verifica dell'identità: i partner avviano la verifica dell'identità chiamando l'API con le informazioni sul `StartVerification`on registrante. L'API restituisce un URL di completamento sicuro in cui il registrante completa il flusso di lavoro di verifica dell'identità utilizzando un documento di identità rilasciato dal governo.
3. Monitoraggio dello stato di verifica: i partner utilizzano l'`GetVerification`API per recuperare lo stato attuale e i dettagli dei processi di verifica. L'API restituisce il tipo di verifica, lo stato, i timestamp e i dettagli specifici della verifica.
4. Completamento della verifica: sia la verifica aziendale che la verifica dell'identità devono raggiungere `SUCCEEDED` lo status prima che i partner possano procedere alla creazione dell'account partner. Le verifiche non riuscite o scadute devono essere risolte prima della registrazione dell'account.

### Dopo la verifica

1. Creazione dell'account partner: una volta completata con successo la verifica, i partner procedono alla creazione del proprio account partner utilizzando l'`CreatePartner`API descritta nella documentazione dell'account partner.
2. Recupero dei record di verifica: i partner possono recuperare i dettagli della verifica in qualsiasi momento utilizzando l'`GetVerification`API con l'ID di verifica restituito durante l'avvio.

Riepilogo delle API

1. **`StartVerification`**API: i partner avviano i processi di verifica chiamando l'API. `StartVerification` Per la verifica aziendale, l'API convalida i dettagli di registrazione aziendale. Per la verifica dell'identità, l'API genera un URL di completamento limitato nel tempo per consentire al registrante di completare la verifica dell'identità.
2. **`GetVerification`**API: dopo aver avviato la verifica, i partner utilizzano l'`GetVerification`API per recuperare lo stato e i dettagli della verifica. L'API restituisce lo stato corrente, i timestamp e le informazioni specifiche sulla verifica.

## Utilizzo di AWS API di vendita Partner Central

Questo riferimento all'API AWS Partner Central è progettato per aiutare AWS i partner a integrare i sistemi di gestione delle relazioni con i clienti (CRM) con Partner Central. L'API automatizza le interazioni con Partner Central, il che aiuta a garantire un coinvolgimento efficace nelle attività commerciali congiunte.

L'API fornisce funzionalità API standard AWS. Puoi accedervi utilizzando API Actions o utilizzando un AWS SDK personalizzato per il linguaggio o la piattaforma di programmazione in uso. Per ulteriori informazioni, consulta Guida introduttiva AWS e Strumenti su AWS cui costruire.

### Funzionalità offerte da AWS API Partner Central

1. Gestione delle opportunità: facilita la gestione delle opportunità di coselling AWS utilizzando azioni API come`CreateOpportunity`,, `UpdateOpportunity` `ListOpportunitiesGetOpportunity`, e. `AssignOpportunity`
2. AWS gestione dei referral: facilita la ricezione di referral condivisi AWS utilizzando azioni come,, e. `ListEngagementInvitations` `GetEngagementInvitation` `StartEngagementByAcceptingInvitation` `RejectEngagementInvitation`
3. Associazione di entità: associa le entità correlate come AWS Prodotti, Soluzioni per i partner, Marketplace AWS Soluzioni, Marketplace AWS Prodotti e Offerte Marketplace AWS private alle opportunità utilizzando le azioni e. `AssociateOpportunity` `DisassociateOpportunity`
4. Visualizza i dettagli delle AWS opportunità: utilizza l'`GetAWSOpportunitySummary`azione per recuperare riepiloghi in tempo reale delle AWS opportunità collegate alle tue opportunità.
5. Elenca le soluzioni: fornisce le API di elenco per elencare le soluzioni offerte dai partner. `ListSolutions`

6. Abbonamento agli eventi: i partner possono abbonarsi agli aggiornamenti in tempo reale sulle opportunità ascoltando eventi come Opportunità creata, Opportunità aggiornata, Invito al coinvolgimento accettato, Invito al coinvolgimento rifiutato e Invito al coinvolgimento creato utilizzando Amazon EventBridge.

## Regioni ed endpoint supportati

L'API AWS Partner Central è disponibile nella regione Stati Uniti orientali (Virginia settentrionale).

| Regione | Endpoint |
| --- | --- |
| us-east-1 | partnercentral-selling.us-east-1.api.aws |

I partner possono testare e convalidare le integrazioni delle API in un ambiente sandbox sicuro. Ciò consente di testare le azioni delle API senza influire sui dati in tempo reale. Per ulteriori informazioni, consulta Test in una sandbox per AWS API di vendita di Partner Central.

## Vendita di entità API

AWS Le entità Partner Central rappresentano componenti aziendali chiave utilizzate nelle collaborazioni di coselling tra partner e.AWS Queste entità racchiudono informazioni relative a opportunità, soluzioni, prodotti e offerte, consentendo una collaborazione e una gestione fluide delle attività di vendita congiunte. Le seguenti sezioni forniscono le descrizioni delle entità principali dell'API Partner Central Selling.

### Opportunità

Un'opportunità è una potenziale vendita o accordo che un'azienda identifica e persegue attivamente. È un potenziale cliente o lead qualificato con un'esigenza specifica che i prodotti o i servizi dell'azienda possono soddisfare. Le opportunità vengono generalmente tracciate in una pipeline di vendita o in un sistema CRM e costituiscono la base delle entrate future. Una gestione efficace delle opportunità implica la promozione dei lead durante il processo di vendita, dalla qualificazione iniziale alla chiusura. Per ulteriori informazioni, consulta Lavorare con le opportunità e i tipi di dati

### Soluzioni dei partner

Rappresenta una soluzione per i partner (denominata offerta su AWS Partner Central), che è un prodotto software o una pratica di consulenza creata e fornita dai AWS partner. Le soluzioni Partner

aiutano i clienti ad affrontare sfide aziendali specifiche o a raggiungere obiettivi particolari utilizzando AWS i servizi. Per ulteriori informazioni, consulta Cos'è una soluzione?

AWS product

Rappresenta un AWS servizio o un prodotto specifico.AWS offre un'ampia gamma di prodotti e servizi progettati per fornire soluzioni di infrastruttura scalabili, affidabili ed economiche. I partner possono ottenere l'elenco più recente di AWS prodotti dalla pagina di importazione in blocco su Partner Central (Avvia importazione >AWS Prodotti e soluzioni). Per ulteriori informazioni, puoi saperne di più sui AWS Prodotti o visualizzare l'elenco di tutti i AWS Prodotti.

Marketplace AWS offerta privata

Marketplace AWS l'offerta privata è una funzionalità che consente Marketplace AWS ai venditori di offrire prezzi e condizioni specifici ai singoli AWS clienti. Tramite le offerte private, i venditori possono negoziare prezzi personalizzati, scadenze di pagamento e condizioni di licenza per l'utente finale.AWS i clienti possono ottenere soluzioni software che soddisfino i loro requisiti specifici, beneficiando al contempo di condizioni o prezzi più favorevoli rispetto alle offerte standard. Il processo di offerta privata prevede che il venditore crei un'offerta unica con condizioni personalizzate, che viene poi condivisa privatamente con il AWS cliente designato per la revisione e l'accettazione. Per ulteriori informazioni, consulta Offerte private in Marketplace AWS.

Invito di fidanzamento

L'invito al coinvolgimento si riferisce a una richiesta formale rivolta AWS ai partner di collaborare su una segnalazione specifica. Ciò consente AWS al partner di lavorare insieme per promuovere l'opportunità. L'invito può essere accettato o rifiutato dal partner.

Argomenti

- Lavorare con le tue opportunità
- Lavorare con le opportunità offerte da AWS
- Utilizzo degli aggiornamenti delle opportunità
- Lavorare con opportunità multipartner
- Associare, dissociare e assegnare opportunità
- Lavorare con i tuoi lead
- Lavorare con informazioni sul dimensionamento delle trattative
- Best practice

# Lavorare con le tue opportunità

## Che cos'è un'opportunità?

Durante le fasi iniziali del processo di vendita, un rappresentante di vendita valuta se una persona interessata (chiamata lead) ha il potenziale per diventare cliente. Questa fase di valutazione e convalida è denominata Qualificazione. Una volta che un lead è considerato qualificato e ha una maggiore probabilità di convertirsi in cliente, viene classificato come opportunità.

## Lavorare con le tue opportunità

I partner possono gestire le opportunità create all'interno dei loro sistemi CRM e sincronizzarle con AWS Partner Central utilizzando l'API di vendita AWS Partner Central. Ciò consente ai partner di tracciare e gestire le opportunità dall'avvio alla chiusura.

## Creare un'opportunità

Il primo passo nella gestione delle opportunità è creare un'opportunità utilizzando l'`CreateOpportunity`azione. Questo crea un'opportunità con il `Lifecycle.ReviewStatus` set to`Pending Submission`. Tuttavia, l'opportunità non è ancora stata sottoposta AWS a convalida.

Dopo aver creato l'opportunità, è necessario associare almeno una soluzione,Marketplace AWS una soluzione o un Marketplace AWS prodotto partner all'opportunità che utilizza l'`AssociateOpportunity`azione. Questa azione definisce chiaramente ciò che l'opportunità sta tentando di vendere. Puoi visualizzare l'elenco completo delle soluzioni disponibili nel tuo account utilizzando l'`ListSolutions`API e puoi associare da una a dieci soluzioni.

Facoltativamente, puoi anche associare AWS i Prodotti pertinenti all'opportunità utilizzando l'`AssociateOpportunity`azione. Questo passaggio aiuta i team di AWS vendita a capire quali AWS prodotti dovrebbero essere venduti in concomitanza con l'opportunità.

Dopo aver associato la soluzione o il prodotto richiesto e, facoltativamente, aver collegato AWS i prodotti, puoi iniziare a coinvolgere l'opportunità utilizzando l'azione`StartEngagementFromOpportunityTask`. Questo è il momento in cui invii l'opportunità di avviare un coinvolgimento.

## Processo di revisione

Dopo aver avviato il coinvolgimento sull'opportunità utilizzando l'`StartEngagementFromOpportunityTask`azione, l'opportunità entra nella fase di AWS convalida

e `Lifecycle.ReviewStatus` viene impostata su. `Submitted` Non è possibile apportare modifiche all'opportunità fino al completamento del processo di revisione.

Durante questa fase di convalida,AWS assicura che i dettagli dell'opportunità siano accurati e completi. Mentre la convalida è in corso, `Lifecycle.ReviewStatus` è impostato su. `In-Review`

Se il partner richiede modifiche o dettagli aggiuntivi,AWS imposta l'`Lifecycle.ReviewStatus`opzione e tutti gli aggiornamenti richiesti vengono comunicati tramite il `Lifecycle.ReviewComments` campo. `Action Required`

Una volta superata la convalida, l'opportunità viene `Lifecycle.ReviewStatus` modificata e l'opportunità è pronta per le attività di co-selling. `Approved`

I partner devono monitorare l'`Opportunity Updated`evento utilizzando Amazon EventBridge. In questo modo verranno informati di eventuali modifiche allo stato o di feedback ricevuti da AWS. Dopo aver ricevuto l'evento, i partner possono utilizzare l'azione `GetOpportunity` API per recuperare i dettagli sulle ultime opportunità e verificare il `Lifecycle.ReviewStatus` campo.

Risoluzione dei problemi di convalida

Se `Lifecycle.ReviewStatus` è impostato su`Action Required`, i partner devono affrontare i problemi evidenziati da AWS. Per risolvere questi problemi, i partner possono aggiornare l'opportunità utilizzando l'azione `UpdateOpportunity` API.

Durante lo `Action Required` stato, solo alcuni campi sono modificabili. Questi campi includono:

1. `Customer.Account.Address.City`
2. `Customer.Account.Address.Country`
3. `Customer.Account.Address.PostalCode`
4. `Customer.Account.Address.StateOrRegion`
5. `Customer.Account.Address.StreetAddress`
6. `Customer.Account.WebsiteUrl`
7. `LifeCycle.TargetCloseDate`
8. `Project.ExpectedCustomerSpend.Amount`
9. `Project.ExpectedCustomerSpend.Currency`
10. `Project.CustomerBusinessProblem`

`11PartnerOpportunityIdentifier`

Dopo aver apportato le modifiche necessarie, l'opportunità rientra nella fase di convalida e il processo si ripete finché l'opportunità non `Lifecycle.ReviewStatus` viene impostata su o. `Approved` `Disqualified`

Post-Approval Aggiornamenti

Una volta che si presenta l'opportunità`Approved`, i partner possono continuare ad aggiornare l'opportunità secondo necessità utilizzando l'`UpdateOpportunity`azione, facilitando attività di co-selling senza interruzioni.

I partner dovrebbero continuare a monitorare gli `Opportunity Updated` eventi tramite Amazon EventBridge per rimanere aggiornati su eventuali modifiche. Per ulteriori informazioni sul monitoraggio degli AWS aggiornamenti, consulta la sezione «Lavorare con gli aggiornamenti delle opportunità». I partner possono anche aggiornare determinati campi in base alle regole di convalida aziendale.

## Lavorare con le opportunità offerte da AWS

1. Ricevere il AWS Opportunità

Le opportunità vengono condivise con i partner quando un responsabile AWS delle vendite associa un partner a un'opportunità nel sistema AWS CRM. Queste sono denominate AWS opportunità, distinte dalle opportunità create per conto proprio del partner.

Quando a un'AWS opportunità è associato un partner,AWS crea un invito al coinvolgimento contenente un sottoinsieme di dati dell'AWS opportunità. I partner riceveranno un evento Engagement Invitation Created.

2. Revisione dell'invito al coinvolgimento

L'Engagement Invitation contiene informazioni essenziali come `Project.Title` `Project.CustomerUseCaseLifecycle.Stage`,`Project.CustomerBusinessProblem`,, e alcuni campi aggiuntivi. I partner possono utilizzare questi dati per decidere se cogliere l'opportunità.

Tuttavia, i seguenti campi dell'AWS Opportunità non sono inclusi nell'Engagement Invitation:

```
Customer.Account.Address.StreetAddress
Customer.Account.Address.City
```

```
Customer.Account.Address.PostalCode
Customer.Contact
Customer.Account.AWSAccountId
Project.OtherSolutionDescription
RelatedEntityIdentifiers
```

3. Gestione dell'invito al fidanzamento

Dopo aver ricevuto un evento Engagement Invitation Created, i partner possono utilizzare l'`GetEngagementInvitation`azione per recuperare i dettagli dell'AWS opportunità.

Se il partner decide di non cogliere l'opportunità, può rifiutare l'invito utilizzando l'`RejectEngagementInvitation`azione, insieme a quella richiesta. `RejectionReason` Una volta rifiutato, l'accesso all'opportunità viene perso.

Per accettare l'invito e procedere, i partner devono utilizzare l'`StartEngagementByAcceptingInvitationTask`azione. Si tratta di un'azione asincrona che esegue in sequenza le seguenti attività:

1. Accetta l'invito al fidanzamento.
2. Crea una nuova opportunità nell'account del partner utilizzando i dati dell'AWS opportunità.
3. Include dettagli aggiuntivi necessari per identificare il cliente nell'account del partner.

Al termine, viene attivato un evento Opportunity Created con l'ID opportunità corrispondente. I partner possono quindi utilizzare questo ID nell'`GetOpportunity`azione per recuperare tutti i dettagli dell'opportunità.

Se il partner non utilizza gli eventi, può chiamare `StartEngagementByAcceptingInvitationTask` nuovamente con lo stesso payload per verificare lo stato più recente.

4. Gestire il AWS Opportunità Post-Acceptance

Una volta che l'opportunità è presente nell'account del partner, può essere gestita e aggiornata come qualsiasi altra opportunità del sistema. I partner possono utilizzare azioni come `UpdateOpportunity` apportare le modifiche necessarie.

Per maggiori dettagli su come tenere traccia AWS degli aggiornamenti e gestire gli aggiornamenti delle opportunità, consulta la Utilizzo degli aggiornamenti delle opportunità sezione.

## Utilizzo degli aggiornamenti delle opportunità

### Aggiornamento delle opportunità

I partner possono utilizzare l'`UpdateOpportunity`azione per aggiornare le opportunità, con regole specifiche che stabiliscono quali campi vengono aggiornati e quando vengono aggiornati:

1. Gli aggiornamenti non possono essere effettuati se `Lifecycle.ReviewStatus` è `Submitted` o`In-Review`.
2. Prima dell'invio, i partner possono apportare aggiornamenti, ma non li AWS elaboreranno a meno che non venga `StartEngagementFromOpportunityTask` richiamata l'azione.
3. Quando l'opportunità è attiva `Submitted` o `In-review` lo è, tutti gli aggiornamenti vengono bloccati.
4. Se l'opportunità è attiva,AWS apre i campi di selezione per gli aggiornamenti. `Action Required` Questi campi includono:
   - `Customer.Account.Address.City`
   - `Customer.Account.Address.Country`
   - `Customer.Account.Address.PostalCode`
   - `Customer.Account.Address.StateOrRegion`
   - `Customer.Account.Address.StreetAddress`
   - `Customer.Account.WebsiteUrl`
   - `LifeCycle.TargetCloseDate`
   - `Project.ExpectedCustomerSpend.Amount`
   - `Project.ExpectedCustomerSpend.CurrencyCode`
   - `Project.ExpectedCustomerSpend.EstimationURL`
   - `Project.ExpectedCustomerSpend.Frequency`
   - `Project.ExpectedCustomerSpend.TargetCompany`
   - `Project.CustomerBusinessProblem`
   - `PartnerOpportunityIdentifier`
5. Dopo il processo di revisione (ad esempio, quando `Lifecycle.ReviewStatus` è impostato su`Approved`), i seguenti campi non possono essere aggiornati:
   - `Customer.Account.Address.Country`
   - `Customer.Account.Address.PostalCode`

- `Customer.Account.Industry`
- `Customer.Account.WebsiteUrl`
- `Project.CustomerBusinessProblem`
- `PartnerOpportunityIdentifier`
- `Project.Title`

6. Per tutti gli altri campi, gli aggiornamenti possono essere effettuati utilizzando l'`UpdateOpportunity`azione. Tuttavia, potrebbero essere applicate restrizioni aggiuntive in base alle regole aziendali per lo specifico programma o tipo di opportunità. Per maggiori dettagli, consulta le convalide a livello di campo.
7. Per tutti gli aggiornamenti effettuati tramite l'interfaccia utente e l'API, viene generato l'evento Opportunity Updated.

### Ricezione di aggiornamenti da AWS sulle opportunità

AWS in genere aggiorna AWS le opportunità e ogni volta che viene effettuato un aggiornamento, viene generato un evento Opportunity Updated.

Per recuperare gli ultimi aggiornamenti da AWS, i partner devono invocare due azioni separate

1. `GetOpportunity`per recuperare i dettagli dell'opportunità del partner.
2. `GetAWSOpportunitySummary`per recuperare riepiloghi in tempo reale dei dati relativi alle AWS opportunità.

La maggior parte degli aggiornamenti regolari di AWS sarà disponibile tramite la `GetAWSOpportunitySummary` risposta. Tuttavia,AWS può occasionalmente aggiornare direttamente gli attributi dell'opportunità del partner.

Per utilizzare gli aggiornamenti di AWS

1. Richiama l'`GetAWSOpportunitySummary`azione per recuperare i dettagli più recenti dell'AWS opportunità.
2. Se è necessario che le modifiche si riflettano nell'opportunità del partner, utilizza l'`UpdateOpportunity`azione per copiare i dati pertinenti nell'opportunità del partner.

I partner possono scegliere di automatizzare questo processo come meccanismo di aggiornamento diretto o implementare un processo di revisione manuale per convalidare e aggiornare i dati.

## Lavorare con opportunità multipartner

AWS Partner s può lavorare insieme sulle opportunitàAWS come partecipante attivo.

Argomenti


- Impegni e istantanee
- Creazione di una politica personalizzata per ResourceSnapshotJobRole
- Invitare i partner a cogliere un'opportunità
- Recupero dei dettagli dell'invito al fidanzamento
- Rispondere a un invito di fidanzamento
- Revisione e aggiornamento delle opportunità multipartner
- Utilizzo delle istantanee per ricevere gli aggiornamenti dei partner
- Visualizzazione dei membri del coinvolgimento
- Monitoraggio dello stato del processo di snapshot delle risorse


### Impegni e istantanee

Un coinvolgimento è una risorsa di proprietà di proprietàAWS per la collaborazione tra piùAWS Partner account e AWS su un'opportunità per i clienti. Gli impegni facilitano la condivisione sicura delle informazioni tra i partner e la collaborazione, mantenendo al contempo la proprietà e il controllo delle opportunità individuali. Gli impegni comprendono opportunità che provengono da entrambi i partner, in qualità di AWS partecipanti attivi.AWS I partner possono invitare AWS o altri partner a partecipare a un coinvolgimento utilizzando. `EngagementInvitations` Quando i partner invitati accettano, ricevono la propria opportunità nell'ambito dello stesso impegno.

I membri di Engagement condividono i progressi tramite istantanee, copie istantanee e immutabili di campi specifici provenienti da una risorsa sottostante come un'opportunità. Le istantanee vengono create all'interno del coinvolgimento e condivise con i membri. Quando la risorsa sottostante cambia, il proprietario può creare una nuova revisione dell'istantanea per riflettere gli aggiornamenti.AWS fornisce lavori istantanei, ovvero lavori di proprietà del cliente che creano automaticamente nuove revisioni quando la risorsa cambia. Una volta condivise, le istantanee rimangono accessibili in modo permanente ai membri del coinvolgimento.

### Creazione di una politica personalizzata per ResourceSnapshotJobRole

La collaborazione su opportunità con più partner richiede la condivisione di istantanee delle opportunità con altri partner coinvolti in un progetto. Per mantenere l'accesso ai dettagli delle opportunità più recenti, devi creare un ruolo personalizzato chiamato. `ResourceSnapshotJobRole` Questo ruolo consente al sistema di creare istantanee delle tue opportunità per tuo conto e di recuperare istantanee da altri partner coinvolti nello stesso incarico. Senza questo ruolo, gli aggiornamenti che apporterai alla tua opportunità non saranno visibili agli altri partner coinvolti nel progetto, che continueranno a visualizzare istantanee obsolete dei dati relativi alle opportunità.

> **Note**
>
> Puoi usare un nome diverso da. `ResourceSnapshotJobRole` Se utilizzi un nome diverso, sostituisci tutte le istanze delle `ResourceSnapshotJobRole` seguenti politiche con il nome della tua politica.

Per creare questo ruolo, accedi alla tua console IAM e crea il `ResourceSnapshotJobRole` ruolo con la seguente policy di fiducia personalizzata:

JSON

```
{
  "Version":"2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "resource-snapshot-job.partnercentral-selling.amazonaws.com"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

Dopo aver creato questo ruolo, devi allegare la policy AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicyAWS gestita o allegare la seguente politica di autorizzazioni:

JSON

```
{
    "Version":"2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:CreateResourceSnapshot"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:partnercentral:*::catalog/AWS/engagement/*"
            ]
        },
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:GetOpportunity"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:partnercentral:*:111122223333:catalog/AWS/opportunity/*"
            ]
        }
    ]
}
```

Sostituisci `{account}` con il tuo ID account AWS.

Dopo aver creato il `ResourceSnapshotJobRole` ruolo e aver associato le autorizzazioni, è necessario impostarle `ResourceSnapshotJobRole` per l'organizzazione. Utilizza l'PutSellingSystemSettingsazione per impostare il ruolo che hai creato come ruolo `ResourceSnapshotJobRole` per la tua azienda (identificato dal tuo AWS account):

```
aws-cli/2.13.5 Python/3.11.4 Linux/4.14.255-314-253.539.amzn2.x86_64
Host: partner-central.aws.amazon.com
Content-Type: application/json

{
  "ResourceSnapshotJobRoleIdentifier": "arn:aws:iam::{account}:role/
ResourceSnapshotJobRole"
```

```
}
```

Sostituiscilo `{account}` con l'ID del tuo AWS account e `ResourceSnapshotJobRole` con il nome del ruolo che hai creato. Questo ruolo verrà assunto implicitamente dalla risorsa snapshot jobs per accedere alle tue opportunità e creare istantanee da condividere con altri partner coinvolti nel progetto.

Invitare i partner a cogliere un'opportunità

I partner possono collaborare sulle opportunità offerte da entrambi i partner e AWS lanciando un invito al coinvolgimento. Puoi invitare un massimo di nove partner a un'opportunità.

Per invitare i partner a cogliere un'opportunità

1. Segui i passaggi descritti in Ricerca e contatto con i AWS partner nella Partner Central Sales Guide. È necessario entrare in contatto con i partner prima di poterli invitare a cogliere opportunità. Questa connessione garantisce l'accesso reciproco agli ID degli account degli altri, garantendo che gli inviti raggiungano l'account partner desiderato.
2. Usa l'StartEngagementFromOpportunityTaskazione per creare un coinvolgimento e associarlo a un'opportunità. Questa azione asincrona esegue le seguenti attività in sequenza:
    1. Crea un coinvolgimento.
    2. Associa l'opportunità al coinvolgimento.
    3. Richiama l'azione a. CreateEngagementInvitationAWS
    4. Invia l'opportunità a.AWS
    5. Avvia la creazione `ResourceSnapshotJob` di istantanee.
3. Invita altri partner a partecipare.
    a. Per associare l'ID di coinvolgimento alla tua opportunità, utilizza l'ListEngagementFromOpportunityTasksazione, filtrata in base a quella `TaskIdentifier` restituita nel passaggio precedente.
    b. Utilizza l'ID di coinvolgimento e l'ID account del partner ricevente con `CreateEngagementInvitation` cui inviare un invito.

Un invito andato a buon fine invia un evento creato con un invito al fidanzamento al partner ricevente.

### Recupero dei dettagli dell'invito al fidanzamento

Quando ricevi un evento creato con un invito di fidanzamento, utilizza l'GetEngagementInvitationazione per recuperare i dettagli dell'invito. La risposta include informazioni essenziali sull'opportunità per i clienti associata al coinvolgimento.

Controlla i dettagli dell'invito, in particolare i `Project.CustomerBusinessProblem` campi `InvitationMessage` `Project.TitleProject.CustomerUseCase`,, e. Queste informazioni forniscono un contesto sull'opportunità offerta ai clienti e sulle aspettative di collaborazione del partner invitante.

Utilizzate questi dettagli per valutare se volete cogliere l'opportunità accettando o rifiutando l'invito al fidanzamento.

### Rispondere a un invito di fidanzamento

Quando un partner ti invia un invito di fidanzamento, crea un evento creato da un invito di fidanzamento che ti avvisa dell'invito. Hai la possibilità di accettare o rifiutare l'invito. Questa decisione determina il tuo coinvolgimento nell'opportunità multipartner.

Per rifiutare un invito di fidanzamento:

Usa l'RejectEngagementInvitationazione per rifiutare l'invito. Devi fornire un `RejectionReason` parametro che spieghi la tua decisione. Una volta rifiutato, perdi l'accesso ai dettagli dell'invito e un evento di fidanzamento rifiutato notifica al partner mittente che hai rifiutato il suo invito.

Per accettare un invito di fidanzamento:

Per accettare l'invito e procedere con l'opportunità multipartner, utilizza l'StartEngagementByAcceptingInvitationTaskazione. Questa azione asincrona esegue le seguenti attività in sequenza:

1. Accetta l'invito al fidanzamento.
2. Crea una nuova opportunità nel tuo account partner utilizzando i dati dell'opportunità del partner mittente. Riceverai un evento creato da un'opportunità.
3. Include dettagli aggiuntivi necessari per identificare il cliente nel tuo account.
4. Pubblica un evento di fidanzamento accettato con invito al fidanzamento che notifica al partner che hai accettato l'invito e che sei stato aggiunto al coinvolgimento.

### Invito di fidanzamento scaduto

Se non rispondi a un invito di fidanzamento entro quindici giorni, questo scade e non puoi partecipare all'opportunità multipartner. Un evento di invito di fidanzamento scaduto notifica al partner mittente che l'invito è scaduto.

> **Note**
>
> Se desideri continuare a collaborare, il partner mittente deve avviare un nuovo invito al coinvolgimento.

Revisione e aggiornamento delle opportunità multipartner

Quando un partner avvia una collaborazione su un'opportunità, lo stato di revisione dell'opportunità appena creata nell'account del partner ricevente è determinato dallo stato dell'opportunità del partner mittente.

Opportunità con stato di revisione inviata:

Se l'opportunità del partner mittente è `Lifecycle.ReviewStatus` impostata su`Submitted`, si verifica la seguente procedura:

1. La nuova opportunità creata nell'account del partner ricevente sarà `Lifecycle.ReviewStatus` impostata su`Submitted`.
2. Lo `Submitted` status rimane valido fino a quando non si presenta l'opportunità del partner mittente`Approved`.
3. Una volta convalidata l'opportunità del partner mittente e `Lifecycle.ReviewStatus` impostata`Approved`, le opportunità degli altri partner erediteranno automaticamente lo status. `Approved`

Questo processo garantisce dettagli coerenti sulle opportunità tra più partner, eliminando la necessità di revisioni multiple.

Una volta completato, un evento creato da un'opportunità viene attivato con l'ID dell'opportunità corrispondente. I partner possono utilizzare questo ID con l'`GetOpportunity`azione per recuperare i dettagli completi dell'opportunità.

Opportunità con stato di revisione approvata:

Se il partner mittente avvia un impegno su un'opportunità con `Lifecycle.ReviewStatus` set to`Approved`, si verifica il seguente processo:

1. La nuova opportunità creata nell'account del partner ricevente sarà `Lifecycle.ReviewStatus` impostata su. `Approved`
2. Un evento creato da un'opportunità viene attivato con l'ID dell'opportunità corrispondente.
3. I partner possono utilizzare l'GetOpportunityazione con l'ID dell'opportunità per recuperare tutti i dettagli dell'opportunità.

Tuttavia, l'opportunità approvata potrebbe non avere alcuni dettagli specifici del partner che non siano stati copiati dall'opportunità del partner mittente. Il partner ricevente deve aggiornare questi dettagli utilizzando l'UpdateOpportunityazione quando la fase relativa all'opportunità viene aggiornata `Qualified` o in una fase successiva:

- `Project.CustomerUseCase`
- `Project.DeliveryModels`
- `Solution`

- `PrimaryNeedsFromAws`
- `LifeCycle.TargetCloseDate`
- `Project.ExpectedCustomerSpend.Amount`
- `Project.ExpectedCustomerSpend.Currency`
- `Marketing.source`
- `Marketing.AwsFundingUsed`

Una volta creata l'opportunità nell'account del partner ricevente, può essere gestita e aggiornata come qualsiasi altra opportunità all'interno del sistema del partner. I partner possono utilizzare l'UpdateOpportunityazione per apportare modifiche o fornire ulteriori informazioni sul loro coinvolgimento nell'opportunità.

Utilizzo delle istantanee per ricevere gli aggiornamenti dei partner

Nell'ambito di un impegno, i partner mantengono e aggiornano le proprie opportunità in modo indipendente. Quando qualcuno rivede le risorse di un coinvolgimento, ad esempio aggiungendo un'opportunità, viene pubblicata un'istantanea dell'evento creato da una risorsa di coinvolgimento.

Per rimanere informati sulle modifiche e accedere alle informazioni più aggiornate relative alle opportunità offerte da altri partner, puoi utilizzare le seguenti azioni:

- ListEngagementResourceAssociations— Utilizzare questa azione per recuperare l'ID di coinvolgimento associato all'opportunità.
- ListResourceSnapshots— Utilizzate questa azione per recuperare un elenco completo di tutte le opportunità associate al coinvolgimento, fornendo una panoramica delle istantanee disponibili per tutti i partner.
- GetResourceSnapshot— Utilizzate questa azione per ottenere riepiloghi in tempo reale di istantanee di opportunità specifiche, in modo da visualizzare le informazioni più aggiornate senza accedere direttamente all'opportunità di un altro partner.

Se identifichi modifiche o aggiornamenti pertinenti relativi all'opportunità di un altro partner che dovrebbero riflettersi nella tua, utilizza l'azione. UpdateOpportunity Questa azione facilita l'integrazione selettiva dei dati pertinenti nella tua opportunità, garantendo l'allineamento e la coerenza in tutto il coinvolgimento.

Visualizzazione dei membri del coinvolgimento

Un coinvolgimento su un'opportunità multipartner può avere fino a dieci partner. Ogni volta che un nuovo partner accetta l'invito al coinvolgimento, viene pubblicato un evento aggiunto a un membro del coinvolgimento, che notifica la modifica a tutti i membri attuali.

Per visualizzare tutti i membri che collaborano all'interno di un impegno, segui questi passaggi:

1. Utilizza l'ListEngagementResourceAssociationsazione per recuperare l'ID di coinvolgimento associato all'opportunità.
2. Fornisci l'ID dal passaggio 1 all'ListEngagementMembersazione per recuperare i dettagli dei partner dei membri del coinvolgimento.

> **Note**
>
> Solo i membri di un coinvolgimento possono richiamare l'azione`ListEngagementMembers`.

### Monitoraggio dello stato del processo di snapshot delle risorse

Quando lavori con opportunità multipartner, devi creare un ruolo che ti consenta di creare istantanee delle tue opportunità per altri partner e recuperare istantanee delle opportunità da altri partner coinvolti in un coinvolgimento. Senza questo ruolo, gli aggiornamenti che apporti alla tua opportunità non saranno disponibili per gli altri partner coinvolti nel coinvolgimento, che continueranno a vedere istantanee obsolete della tua opportunità.

Per tenere traccia dello stato delle offerte di lavoro basate sull'istantanea delle risorse associate a un'opportunità multipartner nell'ambito di un coinvolgimento, procedi nel seguente modo:

1. Utilizza l'ListEngagementResourceAssociationsazione per recuperare l'ID di coinvolgimento associato all'opportunità.
2. Fornisci l'ID dal passaggio 1 all'ListResourceSnapshotJobsazione per generare un elenco di tutti i lavori istantanei di proprietà del chiamante coinvolto nel coinvolgimento. Recupera l'ID del lavoro dalla risposta.
3. Fornisci l'ID del lavoro all'GetResourceSnapshotJobazione per monitorare lo stato del lavoro e vedere se è in esecuzione.

L'`ResourceSnapshotJob`operazione pubblica i parametri su Amazon CloudWatch per le sue operazioni asincrone. CloudWatch elabora i dati in metriche leggibili e quasi in tempo reale per aiutarti a monitorare le prestazioni e lo stato del servizio.

Sono disponibili i seguenti parametri:

- Guasti: conta i problemi interni durante l'esecuzione del lavoro. Utilizzate questa metrica per monitorare la stabilità del servizio e impostare allarmi per le soglie di errore.
- Errori: tiene traccia dei problemi relativi ai clienti durante l'elaborazione del lavoro. Questa metrica aiuta a identificare i problemi relativi agli input o alle configurazioni dei clienti.
- Richiamazioni: rappresenta il numero totale di chiamate di lavoro, inclusi i tentativi riusciti e quelli falliti. Utilizzatelo per tenere traccia delle tendenze di utilizzo del servizio nel tempo.

> **Note**
>
> Le metriche vengono riportate CloudWatch solo quando c'è attività nel `ResourceSnapshotJob` servizio. Se non ci sono lavori o non ci sono dati per una metrica specifica, tale metrica non viene segnalata.

Per garantire il corretto funzionamento dell'`ResourceSnapshotJob`operazione:

- Utilizza le metriche per verificare che il servizio funzioni come previsto.
- Crea CloudWatch allarmi per monitorare le metriche e attivare azioni (come l'invio di notifiche) quando le metriche superano gli intervalli accettabili.
- Imposta un monitoraggio proattivo per identificare e risolvere i problemi.

Per ulteriori informazioni sull'utilizzo delle CloudWatch metriche, consulta la Amazon CloudWatch User Guide.

## Associare, dissociare e assegnare opportunità

Le opportunità possono essere associate o dissociate da soluzioni,AWS prodotti, soluzioni, prodotti,Marketplace AWS offerte e set di Marketplace AWS offerte Marketplace AWS dei partner in qualsiasi fase del Marketplace AWS ciclo di vita dell'opportunità.

Associazione di opportunità con altre entità

Le entità associate vengono recuperate dal `GetOpportunity` metodo all'interno dell'`RelatedEntityIdentifiers`oggetto. `RelatedEntityIdentifiers`Possono essere aggiornati utilizzando`AssociateOpportunity`. Nota che questo campo non può essere aggiornato utilizzando il `CreateOpportunity` metodo `UpdateOpportunity` or.

Soluzioni

Prima di iniziare a utilizzare l'`StartEngagementFromOpportunityTask`azione, è obbligatorio associare almeno una soluzione Partner e un massimo di dieci.AWS Un AWS Referral può contenere o meno una Soluzione Partner.

Per visualizzare le soluzioni esistenti, utilizza l'`ListSolutions`azione.

I partner possono creare, aggiornare e gestire le proprie soluzioni nella `Build` sezione su AWS Partner Central.

> **Important**
>
> Per passare dalla fase di opportunità a Commited o Launched, è necessario associare all'opportunità una soluzione o un elenco di Marketplace AWS prodotti valido.

> **Note**
>
> Le soluzioni Legacy Partner (`S-XXXX`identificatori) che utilizzano il tipo di `Solutions` entità sono ancora supportate. Tuttavia, consigliamo di associare il tipo di `AwsMarketplaceSolutions` entità alle opportunità poiché il tipo di `Solution` entità diventerà obsoleto in futuro.

AWS prodotti

È possibile associare fino a 20 AWS prodotti a un'opportunità. Per visualizzare un elenco di AWS prodotti disponibili, utilizza l'elenco dei AWS prodotti ospitato su GitHub. L'associazione ai AWS Prodotti viene effettuata esclusivamente utilizzando l'`AssociateOpportunity`azione. Per sostituire o rimuovere un Prodotto, utilizza l'`DisassociateOpportunity`azione.

Soluzioni

Le opportunità possono essere associate alle soluzioni del tuo Account venditore. Usa l'`AssociateOpportunity`azione con `RelatedEntityType` set to`AwsMarketplaceSolutions`.

L'entità deve avere lo stato Pubblico o Limitato. Il servizio rifiuta le entità in bozza o inattive.

Per associare una soluzione, è necessario un ARN. L'esempio seguente mostra il formato ARN per una soluzione:

```
arn:aws:aws-marketplace:us-east-1:123456789012:AWSMarketplace/Solution/soln-
ab1c2de3fgh4i
```

Puoi anche associare soluzioni da un account sussidiario collegato al tuo Marketplace AWS account principale tramite Partner Account Connection. Inserisci l'ARN completo, incluso l'ID dell'account sussidiario.

L'`ListSolutions`azione ritorna `AwsMarketplaceSolutionArn` su ogni riepilogo della soluzione e supporta il filtraggio per ARN.

Marketplace AWS Prodotti

Le opportunità possono essere associate ai Marketplace AWS prodotti del tuo Account venditore. Usa l'`AssociateOpportunity`azione con `RelatedEntityType` set to`AwsMarketplaceProducts`.

L'entità deve avere lo stato Pubblico o Limitato. Il servizio rifiuta le entità in bozza o inattive.

Per associare un prodotto è necessario un ARN. L'ARN include il tipo di prodotto (ad esempio, `AmiProductSaaSProduct`,`ContainerProduct`). L'esempio seguente mostra il formato ARN per un prodotto AMI:

```
arn:aws:aws-marketplace:us-east-1:123456789012:AWSMarketplace/AmiProduct/prod-
ab1c2de3fgh4i
```

Puoi anche associare i prodotti di un account sussidiario collegato al tuo Marketplace AWS account principale tramite Partner Account Connection. Inserisci l'ARN completo, incluso l'ID dell'account sussidiario.

Marketplace AWS offerte e set di offerte

Marketplace AWS offerte

Le opportunità possono essere legate a un'offerta Marketplace AWS privata. Per visualizzare le offerte disponibili, utilizza l' ListEntities API del Marketplace AWS catalogo. Attualmente, puoi associare solo le offerte dall'account Marketplace AWS venditore collegato a AWS Partner Central.

Per associare un'offerta privata è richiesto l'ARN. Esempio:

```
arn:aws:aws-marketplace:us-east-1:123123123123:AWSMarketplace/Offer/offer-
dtn3example1tg
```

Marketplace AWS set di offerte

Le opportunità possono anche essere associate ai set di Marketplace AWS offerte. I set di offerte consentono di raggruppare più offerte di marketplace correlate per un pacchetto di soluzioni completo. Per visualizzare i set di offerte disponibili, utilizza l'API ListEntities del Marketplace AWS catalogo.

Per associare un set di offerte, è necessario un ARN. Esempio:

```
arn:aws:aws-marketplace:us-east-1:123123123123:AWSMarketplace/OfferSet/offerset-
dtn3example1tg
```

Importante: un'opportunità può essere associata a un'offerta O a un set di offerte, ma non a entrambi. Solo uno di questi tipi di entità può essere associato a un'opportunità alla volta.

Dissociazione delle opportunità da altre entità

Utilizza l'`DisassociateOpportunity`azione per scollegare l'opportunità dai seguenti tipi di entità:

- Soluzioni
- AWS Prodotti
- Marketplace AWS Soluzioni
- Marketplace AWS Prodotti
- Marketplace AWS Offerte
- Marketplace AWS Set di offerte

A seconda dello stato dell'opportunità, si applicano regole di convalida diverse quando si scollegano questi oggetti correlati.

Assegnazione di opportunità

Si usa `AssignOpportunity` per cambiare il proprietario dell'opportunità. Puoi impostare qualsiasi utente di Partner Central come proprietario dell'opportunità.

## Lavorare con i tuoi lead

Che cos'è un lead?

Nelle vendite business-to-business (B2B), un lead rappresenta un potenziale cliente che ha espresso interesse per i prodotti o i servizi di un'azienda ma non è ancora pienamente qualificato come opportunità di vendita. I lead sono la fase iniziale della pipeline di vendita e richiedono formazione e qualificazione prima di poter essere convertiti in opportunità di co-selling attivo.AWS

I lead condivisi dai AWS partner si basano su segnali di coinvolgimento dei clienti, come la partecipazione ai webinar, la partecipazione a campagne o la richiesta di soluzioni offerte dai partner. Questi lead includono un contesto prezioso come informazioni sull'azienda dei clienti, problemi aziendali e dettagli sul coinvolgimento per aiutare i partner a stabilire le priorità e qualificare le potenziali opportunità.

## Lavorare con Lead Invitations

I partner ricevono inviti da lead AWS quando i potenziali clienti esprimono interesse per le soluzioni o i servizi dei partner. Il processo di invito ai lead consente ai partner di valutare i lead prima di impegnarsi a coinvolgere i lead, garantendo un'allocazione efficiente delle risorse e tassi di conversione più elevati.

### Ricezione di inviti per i lead

AWS crea inviti per i lead e li condivide con i partner tramite l'API di vendita. Quando è disponibile un nuovo invito per lead,AWS invia un invito di coinvolgimento con il contesto Lead ai partner idonei.

I partner devono monitorare l'`Engagement Invitation Created`evento utilizzando Amazon EventBridge. Questa notifica di evento include il `payloadType` campo impostato su`LeadInvitation`, che consente ai partner di distinguere gli inviti ai lead dagli inviti alle opportunità. Dopo aver ricevuto l'evento, i partner possono recuperare i dettagli dell'invito per valutare il lead.

### Elencare gli inviti dei lead

I partner possono visualizzare tutti i loro inviti ai lead utilizzando l'azione API. `ListEngagementInvitations` Questa azione recupera gli inviti in cui il principale chiamante è mittente o destinatario.

Per filtrare in modo specifico gli inviti dei lead, i partner devono utilizzare il `payloadType` filtro con il valore. `LeadInvitation` Questo filtro garantisce che vengano restituiti solo gli inviti ai lead, escludendo gli inviti a opportunità dai risultati.

Gli inviti per lead possono trovarsi nei seguenti stati:

- In sospeso: in attesa dell'accettazione o del rifiuto da parte del partner
- Accettato: il partner ha accettato l'invito e ha ottenuto l'accesso ai dettagli completi del lead
- Rifiutato: il partner ha rifiutato l'invito
- Scaduto: l'invito ha superato la data di scadenza senza alcuna azione

### Valutazione degli inviti principali

Prima di accettare un invito da lead, i partner devono recuperare informazioni dettagliate sull'invito utilizzando l'azione API. `GetEngagementInvitation` Ciò fornisce un contesto essenziale per prendere decisioni informate di accettazione o rifiuto.

Il payload dell'invito principale include:

Informazioni sul cliente (disponibili prima dell'accettazione):

- Nome dell'azienda, settore e paese
- L'URL del sito Web
- Segmento di mercato (Enterprise, Large, Medium, Small, Micro)
- AWS livello di maturità (valutazione,, Single-Account) Multi-Account

Interazioni con i clienti:

- Tipo di fonte e informazioni sulla campagna
- Azioni intraprese dal cliente (completamento del modulo, partecipazione al webinar, ecc.)
- Descrizione del problema aziendale fornita dal cliente
- Categoria di casi d'uso
- Titolo del contatto (fornisce il contesto dell'Autorità per la qualifica BANT)

> **Important**
>
> Le informazioni di contatto del cliente (nome, e-mail, numero di telefono) non sono visibili nella fase di invito. I dati di contatto diventano disponibili solo dopo aver accettato l'invito, garantendo la privacy del cliente e prevenendo il comportamento di allevamento di piombo.

Accettazione degli inviti per i lead

Quando un partner decide di perseguire un lead, deve accettare l'invito utilizzando l'azione `AcceptEngagementInvitation` API. Questa azione aggiunge il partner al coinvolgimento e consente l'accesso ai dettagli completi del lead, incluse le informazioni di contatto del cliente.

Dopo l'accettazione:

- Il partner viene aggiunto come membro dell'impegno
- Le informazioni di contatto del cliente diventano visibili attraverso il contesto Engagement Lead
- Il lead è classificato come Partner Qualified Lead (PQL) nei sistemi AWS
- Il lead viene visualizzato nell'elenco dei lead attivi del partner

- I partner possono iniziare a coltivare il lead e stabilire un contatto con i clienti

I partner possono accettare più inviti di lead in modo programmatico chiamando `AcceptEngagementInvitation` per ogni invito, consentendo un'elaborazione efficiente in blocco di lead di alta qualità.

Rifiutare gli inviti dei lead

Se un lead non è in linea con le capacità, la capacità o l'obiettivo aziendale del partner, i partner possono rifiutare l'invito utilizzando l'azione API. `RejectEngagementInvitation` Quando rifiutano un invito da lead, i partner devono fornire un motivo per il rifiuto per contribuire a AWS migliorare l'indirizzamento e l'abbinamento dei lead. I motivi di rifiuto più comuni includono:

- Mancanza di copertura geografica
- Competenze tecniche insufficienti per il caso d'uso
- Limiti di capacità attuali
- Mancata corrispondenza tra settore e clientela
- Disallineamento del budget

Dopo il rifiuto:

- Il lead viene rimosso dalla coda degli inviti in sospeso del partner
- Le informazioni di contatto del cliente non vengono mai condivise con il partner
- Il lead è classificato come Partner Rejected Lead (PRL) nei sistemi AWS
- L'invito rimane visibile come riferimento nell'elenco degli inviti rifiutati del partner

I lead rifiutati possono essere riassegnati ad altri partner, a condizione che siano soddisfatti i requisiti di consenso del cliente.

Gestione dei lead accettati

Dopo aver accettato un invito da lead, i partner possono accedere a informazioni complete sui lead, coltivare le relazioni con i clienti e monitorare il lead durante le fasi di qualificazione.

Visualizzazione dei dettagli del lead

I partner accedono ai dettagli completi dei lead utilizzando l'azione `GetEngagement` API. Il coinvolgimento contiene un contesto per i lead con informazioni complete sul cliente e sulle sue interazioni con AWS.

Il contesto Lead include:

Profilo completo del cliente:

- Tutte le informazioni sull'azienda contenute nell'invito originale
- Dettagli di contatto completi per tutte le interazioni con i clienti (nome, email, telefono, titolo aziendale)
- AWS livello di maturità e segmento di mercato

Cronologia delle interazioni:

- Molteplici punti di contatto con i clienti consolidati in un unico coinvolgimento
- Ogni interazione include informazioni sulla fonte, azioni del cliente, problemi aziendali e dettagli di contatto
- Le interazioni sono elencate in ordine cronologico per fornire una visione completa del percorso del cliente

Stato di qualificazione:

- Stato attuale della qualifica del lead (stato Non qualificato, Qualificato, Squalificato o personalizzato)
- I partner possono aggiornare questo stato man mano che avanzano nel processo di qualificazione

Questa visione completa consente ai partner di comprendere la cronologia completa del coinvolgimento del cliente su piùAWS campagne e punti di contatto, anziché trattare ogni interazione come un lead separato.

Elencare i lead attivi

I partner possono recuperare tutti i lead attivi utilizzando l'azione `ListEngagements` API con il `contextType` filtro impostato su. `Lead` Ciò restituisce gli impegni in cui il partner è membro e l'impegno contiene un contesto Lead.

La risposta all'elenco include informazioni chiave come:

- ID e titolo del coinvolgimento
- Nome dell'azienda del cliente
- Punteggio di coinvolgimento attuale
- Stato della qualifica
- Numero di interazioni
- Timestamp di creazione e modifica

I partner possono utilizzare questo elenco per creare dashboard, monitorare lo stato della pipeline di lead e identificare i lead che richiedono attenzione.

Arricchire i lead con Prospecting Insights

I partner possono arricchire i lead accettati con AWS approfondimenti per stabilire meglio le priorità e qualificarli prima di investire in attività di sensibilizzazione. L'arricchimento viene eseguito in modo asincrono attraverso attività di prospezione, che aumentano il coinvolgimento dei lead con segnali derivati a supporto delle decisioni in materia di qualifiche.AWS

Avvio di un'attività di prospezione

I partner avviano l'arricchimento utilizzando l'`StartProspectingFromEngagementTask`azione API. Questa azione accetta fino a 100 identificatori di coinvolgimento in un'unica richiesta, consentendo ai partner di arricchire i lead in batch. L'attività viene eseguita in modo asincrono e restituisce immediatamente un `TaskId` e `TaskArn` che i partner utilizzano per monitorare i progressi. L'iniziale `TaskStatus` è uno di`PENDING`,`IN_PROGRESS`, `COMPLETED` o. `FAILED`

I partner possono facoltativamente fornire un nome `TaskName` per etichettare l'attività e uno `ClientToken` per garantire l'idempotenza tra i tentativi.

Sondaggi per ottenere risultati

Poiché la prospezione è asincrona, i partner effettuano il sondaggio per verificare il completamento del sondaggio utilizzando l'azione `GetProspectingFromEngagementTask` API con il risultato restituito all'inizio. `TaskId` La risposta riporta lo stato generale dell'attività e un risultato per ciascun identificatore inviato.

Ogni coinvolgimento viene elaborato in modo indipendente, in modo che i singoli impegni possano avere successo o fallire senza influire sugli altri coinvolti nella stessa attività. Per ogni impegno, il risultato include:

- Identificatore del coinvolgimento: l'impegno che è stato elaborato.
- Stato:`PENDING`, `IN_PROGRESS`o `COMPLETED`, o`FAILED`.
- Identificatore del contesto di prospezione: compilato quando l'interazione viene elaborata correttamente. Questo identificatore fa riferimento al contesto di prospezione arricchito aggiunto al coinvolgimento e può essere utilizzato nelle operazioni successive.
- Codice del motivo e messaggio: compilato solo quando un'interazione fallisce e fornisce un codice di errore enumerato e una descrizione leggibile dall'uomo con le fasi di ripristino suggerite.

Monitoraggio di più attività

Per monitorare l'arricchimento di molti lead, i partner utilizzano l'azione `ListProspectingFromEngagementTasks` API. Questa azione elenca tutte le attività di prospezione avviate dall'account del chiamante e supporta filtri opzionali in base all'identificatore dell'attività, al nome dell'attività o all'intervallo di tempo di inizio, con ordinamento configurabile. La risposta è suddivisa in pagine; utilizza il `NextToken` valore di ogni risposta per recuperare le pagine successive.

Quando l'arricchimento viene completato con successo, gli AWS approfondimenti vengono aggiunti al coinvolgimento come contesto di prospezione. I partner possono recuperare i dettagli arricchiti `GetEngagement` e utilizzarli per impostare lo stato di qualificazione del lead e decidere quali lead avanzare verso la conversione.

Aggiornamento delle informazioni sui lead

Man mano che i partner coltivano i lead e raccolgono informazioni aggiuntive, possono aggiornare i dettagli dei lead utilizzando l'azione `UpdateEngagementContext` API. Questa azione consente ai partner di modificare il contesto Lead all'interno del coinvolgimento.

I partner possono aggiornare:

Status di qualifica: i partner devono aggiornare lo stato di qualifica man mano che avanzano nel processo di qualificazione interno:

- Non qualificato: stato predefinito dopo l'accettazione di un lead; indica che il lead richiede una valutazione

- Qualificato: il lead soddisfa i criteri di qualificazione e mostra un elevato potenziale di conversione in un'opportunità
- Squalificato: il lead non soddisfa i criteri o non è adatto alle soluzioni del partner
- Stati personalizzati: i partner possono definire i propri stati di qualificazione in base ai propri processi interni

Metadati principali: i partner possono aggiungere o aggiornare informazioni aggiuntive relative ai loro processi di qualificazione e formazione.

L'aggiornamento dello stato delle qualifiche aiuta i partner a monitorare la progressione dei lead, generare report accurati sulla pipeline e identificare i lead pronti per la conversione in opportunità.

Monitoraggio AWS Aggiornamenti

AWS può aggiornare le informazioni sui lead in base a nuovi segnali di coinvolgimento dei clienti o a punteggi di coinvolgimento più precisi. Quando AWS aggiorna il coinvolgimento, i partner ricevono un `Engagement Updated` evento tramite Amazon EventBridge.

Questi aggiornamenti possono includere:

- Punteggi di coinvolgimento perfezionati in base all'attività dei nuovi clienti
- Interazioni aggiuntive con i clienti derivanti da nuove campagne o punti di contatto
- Informazioni aggiornate per i clienti

I partner devono monitorare questi eventi e chiamare `GetEngagement` per recuperare i dettagli più recenti sui lead. In questo modo i partner dispongono delle informazioni più aggiornate per stabilire le priorità e coltivare i lead.

L'`Engagement Updated`evento include il `contextTypes` campo, che consente ai partner di filtrare in modo specifico i lead (interazioni con il contesto Lead).

Convertire un lead in un'opportunità

Quando un lead è stato qualificato e dimostra una seria intenzione di acquisto, i partner possono trasformarlo in un'opportunità di collaborazione formale di co-selling con.AWS Questa conversione segna la transizione dalla promozione dei lead (principalmente basata sui partner) alla gestione delle opportunità (in collaborazione con).AWS

Approccio consigliato: Convenience API

I partner possono semplificare la creazione di opportunità e il processo di collegamento utilizzando l'azione di `StartOpportunityFromEngagementTask` convenienza dell'API. Questa API di attività orchestra automaticamente più azioni:

1. Crea una bozza di opportunità con informazioni preliminari dal contesto principale
2. Collega l'opportunità al coinvolgimento della fonte tramite un'istantanea della risorsa
3. Aggiunge il CustomerProject contesto al coinvolgimento

Questo metodo pratico riduce il numero di chiamate API richieste e garantisce il corretto monitoraggio delle attribuzioni. I partner che utilizzano questo approccio devono comunque:

- Completa i dettagli dell'opportunità utilizzando `UpdateOpportunity`
- Associate Partner Solutions utilizzando `AssociateOpportunity`
- Invia l'opportunità utilizzando `StartEngagementFromOpportunityTask` when ready

L'API di convenienza è particolarmente utile per i partner con flussi di lavoro automatizzati che portano a opportunità che desiderano ridurre al minimo la complessità dell'integrazione.

Approccio alternativo: API Step-by-step

Creazione di una bozza di opportunità

Il primo passo per convertire un lead consiste nella creazione di una bozza di opportunità utilizzando l'azione `CreateOpportunity` API. Questo crea un'opportunità con il `Lifecycle.ReviewStatus` set to`Pending Submission`. In questa fase, l'opportunità non è ancora stata sottoposta AWS a convalida.

I partner dovrebbero sfruttare l'opportunità con le informazioni raccolte durante la promozione dei lead, tra cui:

- Dettagli dell'account del cliente
- Informazioni sul progetto e problemi aziendali
- Spesa prevista per i clienti
- Data di chiusura prevista
- Eventuali altri dettagli pertinenti raccolti durante la qualificazione

La bozza di opportunità consente ai partner di preparare informazioni complete prima di inviarle AWS, garantendo tassi di approvazione più elevati e una convalida più rapida.

Collegare l'opportunità al coinvolgimento dei lead

Dopo aver creato la bozza dell'opportunità, i partner devono collegarla al lead engagement di origine utilizzando l'azione `CreateResourceSnapshot` API. Questo passaggio è fondamentale per:

- Monitoraggio dell'attribuzione: stabilisce la catena di provenienza dall'invito al lead fino alla chiusura dell'opportunità, consentendo un calcolo accurato del ROI per le campagne di marketing e le fonti di lead.
- Metriche di conversione: consente AWS e ai partner di misurare i tassi di conversione dai lead alle opportunità e di identificare fonti di lead di successo.
- Conservazione del contesto: conserva la cronologia completa del percorso del cliente, comprese tutte le interazioni e i segnali di coinvolgimento originali.

Durante la creazione dell'istantanea delle risorse, i partner specificano:

- L'ID del coinvolgimento (source lead engagement)
- L'identificatore dell'opportunità
- Il tipo di risorsa (Opportunità)

Questa azione aggiunge automaticamente un CustomerProject contesto al coinvolgimento, segnalando che il lead è stato convertito in un'opportunità attiva. L'engagement ora contiene sia il contesto Lead originale (che conserva la cronologia) sia il nuovo CustomerProject contesto (che indica un'opportunità attiva).

Completamento dei dettagli dell'opportunità

Una volta creata e collegata l'opportunità, i partner devono completare i requisiti aggiuntivi relativi all'opportunità prima di inviarla. Per maggiori dettagli, consulta l'azione relativa all'`AssociateOpportunity`API.

Aggiornamento dei dettagli del progetto: i partner possono utilizzare l'azione `UpdateOpportunity` API per perfezionare le informazioni sul progetto, i problemi aziendali dei clienti, la spesa prevista e altri dettagli pertinenti raccolti durante la qualificazione dei lead.

Invio dell'opportunità

Una volta completate tutte le informazioni richieste, i partner inviano l'opportunità di AWS convalida utilizzando l'API di `StartEngagementFromOpportunityTask` convenienza. In questo modo l'opportunità passa dallo stato di bozza al processo di AWS revisione.

Requisito di convalida: l'incarico deve avere un CustomerProject contesto prima dell'invio. Questo contesto viene creato automaticamente quando viene utilizzato `CreateResourceSnapshot` per collegare l'opportunità al coinvolgimento. Se questo contesto non è presente, l'invio avrà esito negativo.

Dopo l'invio:

- L'opportunità `Lifecycle.ReviewStatus` cambia in `Submitted`
- Il lead è classificato come Partner Sales Qualified Lead (PSQL) nei sistemi AWS
- AWS inizia la convalida per garantire che i dettagli dell'opportunità siano accurati e completi
- Non è possibile apportare modifiche all'opportunità fino al completamento del processo di revisione

L'opportunità segue quindi il flusso di lavoro di convalida standard descritto nella documentazione «Utilizzo delle opportunità», passando per stati come Azione richiesta In-Review, Approvata o Squalificata.

## Lavorare con informazioni sul dimensionamento delle trattative

### Che cos'è Deal Sizing?

Deal Sizing è una funzionalità dell'APN Customer Engagements (ACE) Opportunities di AWS Partner Central che utilizza l'intelligenza artificiale per fornire stime automatiche delle dimensioni delle trattative e consigli sui AWS servizi quando i partner creano o aggiornano opportunità.

### Stime MRR previste dall'IA

Le informazioni sul dimensionamento delle trattative forniscono la mediana degli intervalli di ricavi ricorrenti mensili (MRR) previsti in base alle opportunità storiche, ai casi d'uso e alle descrizioni delle attività dei partner.AWS I partner devono esaminare e aggiornare l'MRR totale man mano che raccolgono ulteriori informazioni sull'accordo e sui progressi del ciclo di vendita.

### AI-Recommended AWS Prodotti

AI-recommended i prodotti vengono identificati in base alle descrizioni dei problemi aziendali dei clienti e ai dettagli delle opportunità. L'intelligenza artificiale consiglia AWS prodotti pertinenti in

linea con i requisiti tecnici e i casi d'uso. I partner dovrebbero esaminare questi suggerimenti e personalizzare la selezione dei prodotti in base alle esigenze specifiche del cliente.

Informazioni avanzate con gli URL del calcolatore dei prezzi

I partner possono anche importare gli URL del AWS Pricing Calculator per compilare automaticamente le selezioni di servizi e ricevere informazioni avanzate, tra cui indicatori di idoneità del Migration Acceleration Program (MAP), consigli di ottimizzazione e analisi dei potenziali risparmi sui costi.

Comprensione dei dati Source-Separated

Deal Sizing fornisce informazioni da due fonti separate per darti una visibilità completa sul valore delle opportunità:

- AWS Fonte: AI-recommended prodotti basati su modelli tratti da opportunità storiche simili
- Fonte del partner: Le tue stime importate da AWS Pricing Calculator

Gestione della varianza tra le fonti

Quando le stime fornite dai partner differiscono in modo significativo dalle AWS raccomandazioni, i partner devono:

1. Rivedi i dettagli delle opportunità per assicurarti che tutte le informazioni pertinenti vengano acquisite
2. Verifica che le configurazioni degli URL di Pricing Calculator soddisfino i requisiti effettivi
3. Considerate i AWS consigli come dati basati su opportunità storiche simili
4. Prendi decisioni informate in base al contesto e ai requisiti specifici del cliente

Accesso a Deal Sizing Insights

I partner accedono ai dati Deal Sizing tramite l'azione `GetAwsOpportunitySummary` API, che restituisce un `AwsOpportunitySummary` oggetto esteso contenente previsioni sul dimensionamento delle trattative, consigli sui prodotti e approfondimenti sull'ottimizzazione.

### Quando i dati sul dimensionamento delle trattative diventano disponibili

Le informazioni sul dimensionamento delle trattative diventano disponibili dopo la creazione di un'opportunità con sufficienti dettagli su clienti e progetti. Il sistema analizza gli attributi dell'opportunità e genera:

1. MRR previsto dall'IA: calcolato automaticamente in base alle caratteristiche dell'opportunità
2. AWS raccomandazioni sui prodotti: servizi pertinenti al problema aziendale e ai requisiti tecnici del cliente
3. Informazioni avanzate (se fornito l'URL del Pricing Calculator): idoneità al MAP, consigli di ottimizzazione e analisi dei risparmi sui costi

> **Note**
>
> Gli approfondimenti sul dimensionamento delle offerte non sono disponibili per tutte le opportunità. L'idoneità dipende da fattori quali la storia del partner e la completezza dei dettagli sulle opportunità forniti.

### Fornire input per il dimensionamento delle trattative

I partner forniscono input per Deal Sizing tramite le `CreateOpportunity` azioni e API. `UpdateOpportunity` Il sistema utilizza gli attributi delle opportunità per generare raccomandazioni.

### Fornire il valore totale del contratto (TCV)

I partner che stimano il valore totale del contratto anziché i ricavi ricorrenti mensili possono fornire direttamente il valore dell'accordo. AWS converte automaticamente TCV in AWS MRR utilizzando modelli di conversione. AI-powered

Per il dimensionamento delle trattative in TCV, fornisci `ExpectedContractDuration` as `Months` (i valori validi vanno da 1 a 144 mesi) e as and as. `TargetCompany` `Self` `Frequency` `None`

```
{
  "Project": {
    "ExpectedContractDuration": { "Term": "Months", "Value": "36" },
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
```

```
        "Amount": "1200000.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "None",
        "TargetCompany": "Self"
      }
    ]
  }
}
```

AWS ricava la stima AWS MRR e restituisce entrambe le voci su: `GetOpportunity`

```
{
  "Project": {
    "ExpectedContractDuration": { "Term": "Months", "Value": "36" },
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
        "Amount": "5600.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "Monthly",
        "TargetCompany": "AWS"
      },
      {
        "Amount": "1200000.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "None",
        "TargetCompany": "Self"
      }
    ]
  }
}
```

Nell'esempio precedente, il `ExpectedCustomerSpend` primo array contiene la stima AWS MRR (`TargetCompany: "AWS"`,`Frequency: "Monthly"`) e il secondo array è il valore totale del contratto (`TargetCompany: "Self"`,`Frequency: "None"`) del partner.

Regole di convalida TCV

Tutti gli errori di convalida TCV restituiscono il codice di errore con. `INVALID_VALUE` `Reason: "BUSINESS_VALIDATION_FAILED"` Il fattore distintivo è la e: `FieldName` `Message`

| Condizione | Campo | Messaggio |
| --- | --- | --- |
| Ingresso autonomo senza `ExpectedContractDuration` | `project.expectedContractDuration` | ExpectedContractDuration è richiesto quando è presente un ingresso autonomo |
| `ExpectedContractDuration` senza immissione Self (solo Create) | `project.expectedCustomerSpend` | Un Self entry è richiesto quando ExpectedContractDuration è presente |
| Inserimenti Self multipli | `project.expectedCustomerSpend` | È consentito un solo ingresso Self |
| Non valido TargetCompany quando è presente la durata | `project.expectedCustomerSpend.targetCompany` | TargetCompany deve essere 'AWS' o 'Self' |
| Mancata corrispondenza valutaria tra AWS e Self | `project.expectedCustomerSpend.currencyCode` | CurrencyCode deve corrispondere tra le voci |
| Ingresso autonomo + EstimationUrl insieme | `project.expectedCustomerSpend.estimationUrl` | Entrano da soli e EstimationUrl non possono coesistere |

> **Note**
>
> Attivo`UpdateOpportunity`, se `ExpectedContractDuration` è presente senza un input Self ma il valore dell'offerta del partner è memorizzato, il sistema ricostruisce automaticamente l'immissione Self senza generare alcun errore.

Passaggio tra TCV e MRR manuale

Per passare dalla modalità TCV alla MRR manuale, `ExpectedContractDuration` impostala esplicitamente e fornisci solo una voce: `null` `AWS`

```
{
```

```
  "Project": {
    "ExpectedContractDuration": null,
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
        "Amount": "8000.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "Monthly",
        "TargetCompany": "AWS"
      }
    ]
  }
}
```

> **Note**
>
> L'omissione `ExpectedContractDuration` dal payload (non l'invio del campo) significa «nessuna modifica»: i dati TCV esistenti vengono conservati. L'invio esplicito `null` significa «modalità TCV chiara».

URL del TCV e del calcolatore dei prezzi

Se un partner fornisce sia un `Self` ingresso (modalità TCV) che un`EstimationUrl`, l'API restituisce un errore di convalida. Ingresso automatico e EstimationUrl non può coesistere nella stessa richiesta.

Fornitura di stime MRR manuali

I partner possono inserire manualmente le stime MRR utilizzando il `Project.ExpectedCustomerSpend[].Amount` campo:

> **Note**
>
> Il `CurrencyCode` campo accetta `USD` e. `EUR` Se la partizione AWS è `aws-eusc` (AWS European Sovereign Cloud), il codice valuta deve essere. `EUR`

```
{
  "Project": {
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
```

```
        "Amount": "25000.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "Monthly",
        "TargetCompany": "AWS"
      }
    ]
  }
}
```

Questo campo è disponibile per tutti i partner e può essere utilizzato per accettare previsioni di intelligenza artificiale impostando lo stesso valore o per sostituirlo con valori. Partner-provided

Fornire gli URL del calcolatore dei prezzi

I partner possono facoltativamente fornire gli URL del AWS Pricing Calculator tramite il `Project.ExpectedCustomerSpend[].EstimationUrl` campo per importare automaticamente le configurazioni dei servizi e ricevere informazioni avanzate, tra cui indicatori di idoneità MAP, consigli di ottimizzazione e analisi dei risparmi sui costi.

```
{
  "Project": {
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
        "Amount": null,
        "CurrencyCode": "USD",
        "EstimationUrl": "https://calculator.aws/#/estimate?id=abc123",
        "Frequency": "Monthly",
        "TargetCompany": "AWS"
      }
    ]
  }
}
```

Quando viene fornito un URL valido del Pricing Calculator, il sistema calcola automaticamente l'importo MRR dalla configurazione della calcolatrice e compila sia il campo Amount che i dati dettagliati sulla spesa a livello di prodotto nella fonte Partner di. `AwsProductsSpendInsightsBySource` I partner devono impostare Amount su null quando forniscono un. Il sistema lo calcolerà automaticamente. EstimationUrl

Gli URL in formati non validi e gli URL che non possono essere risolti verranno rifiutati con un. `ValidationException`

Quanto ammontano e come funzionano insieme EstimationUrl

Avete flessibilità nel modo in cui fornite stime mensili delle entrate ricorrenti (MRR) per le opportunità. L'API gestisce in modo intelligente varie combinazioni di importi manuali e URL del AWS Pricing Calculator per garantire che le tue opportunità possano sempre essere create con successo.

Utilizzando solo un importo manuale

Quando fornisci solo il campo Importo, l'API salva la stima manuale e la imposta EstimationUrl su null. Questo approccio è utile quando si dispone di una stima MRR specifica derivante dalle conversazioni con i clienti o da calcoli personalizzati.

Richiesta di esempio:

```
{
    "Project": {
        "ExpectedCustomerSpend": [{
            "Amount": "25000.00",
            "CurrencyCode": "USD",
            "Frequency": "Monthly",
            "TargetCompany": "AWS"
        }]
    }
}
```

Utilizzando solo un AWS URL del calcolatore dei prezzi

Quando fornisci solo il EstimationUrl campo:

- URL valido: l'API calcola l'importo MRR dalla configurazione della calcolatrice e salva sia l'URL che l'importo calcolato.
- URL non valido: l'API restituisce un messaggio ValidationException con dettagli sul motivo per cui l'URL non è valido.

Richiesta di esempio:

```
{
    "Project": {
        "ExpectedCustomerSpend": [{
            "EstimationUrl": "https://calculator.aws/#/estimate?id=abc123",
```

```
            "CurrencyCode": "USD",
            "Frequency": "Monthly",
            "TargetCompany": "AWS"
        }]
    }
}
```

Esempio di risposta di errore (URL non valido):

```
{
    "ErrorList": [{
        "Code": "INVALID_VALUE",
        "FieldName": "project.expectedCustomerSpend.estimationUrl",
        "Message": "Invalid Estimation URL: https://calculator.aws/#/estimate?
id=invalid"
    }],
    "Message": "The provided Estimation URL is invalid",
    "Reason": "INVALID_VALUE"
}
```

Fornendo sia l'importo che EstimationUrl

Quando fornisci entrambi i campi, l'API dà la priorità per garantire che l'opportunità venga creata correttamente:

1. Se entrambi i valori sono invariati, non viene eseguito alcun aggiornamento su questi campi
2. L'URL non è valido: l'API salva l'importo fornito e lo imposta su null, EstimationUrl per consentire la creazione dell'opportunità di procedere.
3. L'URL è valido e l'importo calcolato corrisponde all'importo fornito: entrambi i valori vengono salvati.
4. L'URL è valido ma l'importo calcolato non corrisponde all'importo fornito: l'API salva l'importo fornito e lo imposta EstimationUrl su null senza restituire un errore.

> **Note**
>
> Quando entrambi i valori non corrispondono a quelli esistenti, l'API tenta innanzitutto di calcolare l'importo a partire dall'URL. L'importo fornito manualmente ha sempre la precedenza in caso di mancata corrispondenza o problema di convalida.

Vantaggio principale: gli URL non validi non bloccano mai la creazione di opportunità

Questo approccio garantisce che gli URL del AWS Pricing Calculator non validi o inaccessibili non impediscano mai di creare o aggiornare opportunità. L'importo fornito manualmente ha sempre la precedenza in caso di conflitto o problema di convalida, dandoti il pieno controllo sui dati relativi alle opportunità.

Comprensione del modello di dati esteso AwsOpportunitySummary

Questa sezione descrive la struttura di risposta restituita dall'azione `GetAwsOpportunitySummary` API.

> **Note**
>
> AI-forecasted MRR viene restituito in `Project.ExpectedCustomerSpend[].Amount`

L'azione `GetAwsOpportunitySummary` API fornisce informazioni dettagliate sul dimensionamento delle trattative attraverso la nuova `Insights.AwsProductsSpendInsightsBySource` struttura che fornisce un'analisi completa della spesa con attribuzione della fonte.

Separazione delle fonti:AWS rispetto ai dati dei partner

Deal Sizing separa le informazioni in base alla fonte per garantire trasparenza ed evitare doppi conteggi:

- AWS Fonte: consigli sui prodotti di intelligenza artificiale di AWS
- Fonte del partner: dati di spesa e dettagli sui prodotti importati dagli URL del Pricing Calculator forniti dai partner

Questa separazione consente ai partner di:

1. Confrontare le loro stime con AWS le raccomandazioni
2. Convalida le loro ipotesi di dimensionamento
3. Evita di gonfiare i totali combinando accidentalmente entrambe le fonti
4. Mantieni la visibilità sulla provenienza dei dati

Panoramica della struttura

```
{
  "Insights": {
    "AwsProductsSpendInsightsBySource": {
      "<AWS | Partner>": {
        "CurrencyCode": "string",
        "Frequency": "string",
        "TotalAmount": "string",
        "TotalOptimizedAmount": "string",
        "TotalPotentialSavingsAmount": "string",
        "TotalAmountByCategory": { },
        "AwsProducts": [ ]
      }
    }
  },
  "Project": {
    "ExpectedCustomerSpend": [ ]
  },
  "RelatedEntityIds": {
    "AwsProducts": [ ]
  }
}
```

Riferimento sul campo

AwsProductsSpendInsightsBySource Mappa

Source-separated approfondimenti sulla spesa che forniscono analisi indipendenti per AWS raccomandazioni e stime dei partner.

Il `Insights.AwsProductsSpendInsightsBySource` campo è una mappa contenente fino a due chiavi:

| Chiave | Tipo | Description |
| --- | --- | --- |
| AWS | AwsProductsSpendInsights | AI-generated approfondimenti, compresi i prodotti consigliati da AWS |
| Partner | AwsProductsSpendInsights | Partner-sourced approfond imenti derivati dagli URL di |

| Chiave | Tipo | Description |
| --- | --- | --- |
| | | Pricing Calculator, compresi i costi e le ottimizzazioni dei servizi dettagliati |

> **Note**
>
> Nella risposta sono incluse solo le fonti con dati disponibili. Le nuove opportunità in genere iniziano solo con la AWS fonte compilata.

AwsProductInsights Oggetto

Analisi completa della spesa per un'unica fonte (AWS o partner) che include importi totali, risparmi per l'ottimizzazione, suddivisioni per categorie di programma e approfondimenti dettagliati a livello di prodotto.

Ogni oggetto di origine contiene i seguenti campi:

| Campo | Tipo | Description |
| --- | --- | --- |
| CurrencyCode | stringa | Codice valuta ISO 4217. I valori supportati sono «USD» e «EUR». |
| Frequenza | stringa | Indica la frequenza con cui si prevede che il cliente spenda l'importo previsto. Nel campo Frequenza è consentito solo il valore Mensile, che rappresenta la spesa mensile ricorrente. |
| TotalAmount | stringa | Spesa totale stimata per questa fonte prima delle ottimizzazioni |

| Campo | Tipo | Description |
| --- | --- | --- |
| TotalOptimizedAmount | stringa | Spesa totale stimata dopo l'applicazione delle ottimizza zioni consigliate |
| TotalPotentialSavingsAmount | stringa | Risparmi quantificati ottenibil i attraverso l'implementazione delle ottimizzazioni |
| TotalAmountByCategory | oggetto | Importi di spesa associati a programmi e percorsi di modernizzazione AWS |
| AwsProducts | array | Product-level dettagli, tra cui costi e consigli di ottimizza zione |

Limitazione dello stato attuale: per l'AWS origine, TotalAmount TotalOptimizedAmount, e TotalPotentialSavingsAmount può essere omessa quando non sono disponibili consigli sulla spesa per prodotto. In questi casi, i partner devono fare riferimento `Project.ExpectedCustomerSpend[].Amount` alla stima dell'AWS MRR totale.

TotalAmountByCategory Oggetto

Mappa gli importi di spesa in AWS programmi e iniziative strategiche:

| Chiave di categoria | Description |
| --- | --- |
| MAP Idoneo | Spendi per servizi idonei al finanziamento del Migration Acceleration Program |
| Idoneo CAT | Servizi a supporto dell'allocazione e del monitoraggio dei costi |
| Pathway: passa a Cloud Native | Servizi allineati alla modernizzazione nativa del cloud |

| Chiave di categoria | Description |
| --- | --- |
| Pathway - Passa ai Managed Services | Servizi che supportano l'adozione di servizi gestiti |
| Pathway: passa all'open source | Alternative ai servizi open source |
| Pathway - Passa ai contenitori | Container-based opzioni di servizio |
| Pathway: passa a Serverless | Servizi di elaborazione serverless |
| Pathway: passa ai database | Servizi di modernizzazione dei database |
| Pathway: passa all'analisi | Servizi di analisi ed elaborazione dati |

> **Note**
>
> Gli importi totali delle categorie possono essere superiori TotalAmount perché i singoli prodotti possono appartenere a più categorie.

AwsProducts Array

Elenco di AWS servizi con indicatori di idoneità al programma (MAP, percorsi di modernizzazione), stime dei costi e consigli di ottimizzazione.

Ogni oggetto del prodotto contiene:

| Campo | Tipo | Campo obbligatorio | Descrizione |
| --- | --- | --- | --- |
| ProductCode | stringa | Sì | AWS Identificatore di prodotto Partner Central utilizzato per l'associazione delle opportunità |
| ServiceCode | stringa | No | Codice del servizio Pricing Calculator (link |

| Campo | Tipo | Campo obbligatorio | Descrizione |
| --- | --- | --- | --- |
| | | | all'URL originale della calcolatrice) |
| Categories | array | Sì | Elenco delle categorie di programmi e percorsi per cui questo prodotto è idoneo |
| Amount (Quantità) | stringa | No | Costo di base del servizio prima delle ottimizzazioni (può essere nullo per i consigli forniti dall'origine)AWS |
| OptimizedAmount | stringa | No | Costo del servizio dopo l'applicazione delle ottimizzazioni (può essere nullo per i consigli di origine diretta)AWS |
| PotentialSavingsAmount | stringa | No | Service-specific riduzione dei costi mediante ottimizzazioni (può essere nulla per i consigli di origine diretta)AWS |
| Ottimizzazioni | array | No | Elenco di consigli di ottimizzazione specifici per questo prodotto |

Gestione nulla: per i prodotti AWS di provenienza, l'importo e PotentialSavingsAmount i campi possono essere nulli quando i consigli di spesa per prodotto non sono disponibili. OptimizedAmount Il sistema fornisce invece una MRR totale via. `Project.ExpectedCustomerSpend[0].Amount`

Oggetto di ottimizzazione

Ogni raccomandazione di ottimizzazione contiene:

| Campo | Tipo | Description |
|---|---|---|
| Description | stringa | Human-readable spiegazione della strategia di ottimizzazione |
| SavingsAmount | stringa | Risparmi quantificati sui costi ottenibili implementando questa ottimizzazione |

Esempi

Esempio 1:AWS Solo raccomandazioni (stato attuale)

Questo esempio mostra la risposta tipica quando sono disponibili solo i consigli di intelligenza artificiale e non è ancora possibile consigliare gli importi di spesa per prodotto.

```
{
  "Catalog": "AWS",
  "Insights": {
    "AwsProductsSpendInsightsBySource": {
      "AWS": {
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "Monthly",
        "AwsProducts": [
          {
            "ProductCode": "AmazonEC2",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging"],
            "Amount": null,
            "OptimizedAmount": null,
            "PotentialSavingsAmount": null,
            "Optimizations": []
          },
```

```
          {
            "ProductCode": "AWSLambda",
            "Categories": ["Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move to Cloud
 Native"],
            "Amount": null,
            "OptimizedAmount": null,
            "PotentialSavingsAmount": null,
            "Optimizations": []
          },
          {
            "ProductCode": "AmazonRDS",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move
 to Managed Services"],
            "Amount": null,
            "OptimizedAmount": null,
            "PotentialSavingsAmount": null,
            "Optimizations": []
          }
        ]
      }
    }
  },
  "Project": {
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
        "Amount": "28000.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "EstimationUrl": null,
        "Frequency": "Monthly",
        "TargetCompany": "AWS"
      }
    ]
  },
  "RelatedEntityIds": {
    "AwsProducts": [
      "AmazonEC2",
      "AWSLambda",
      "AmazonRDS"
    ]
  }
}
```

Punti chiave: la AWS fonte mostra i prodotti consigliati con categorie ma senza importi per prodotto. Stima della MRR totale disponibile tramite. `Project.ExpectedCustomerSpend[].Amount`

Esempio 2: importazione di Partner Pricing Calculator

Questo esempio mostra approfondimenti migliorati quando un partner ha fornito un URL valido per il Pricing Calculator.


```
{
  "Catalog": "AWS",
  "Insights": {
    "AwsProductsSpendInsightsBySource": {
      "Partner": {
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "Monthly",
        "TotalAmount": "32500.00",
        "TotalOptimizedAmount": "30000.00",
        "TotalPotentialSavingsAmount": "2500.00",
        "TotalAmountByCategory": {
          "MAP Eligible": "22500.00",
          "Cost Allocation Tagging": "32500.00",
          "Pathway - Move to Cloud Native": "5000.00",
          "Pathway - Move to Managed Services": "7500.00"
        },
        "AwsProducts": [
          {
            "ServiceCode": "ec2",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging"],
            "Amount": "15000.00",
            "OptimizedAmount": "13500.00",
            "PotentialSavingsAmount": "1500.00",
            "Optimizations": [
              {
                "Description": "Convert to 3-year reserved instances",
                "SavingsAmount": "1000.00"
              },
              {
                "Description": "Migrate to Graviton-based instances",
                "SavingsAmount": "500.00"
              }
            ]
          },
          {
```

```
            "ServiceCode": "lambda",
            "Categories": ["Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move to Cloud
Native"],
            "Amount": "5000.00",
            "OptimizedAmount": "5000.00",
            "PotentialSavingsAmount": "0.00",
            "Optimizations": []
          },
          {
            "ServiceCode": "AmazonRDS",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move
to Managed Services"],
            "Amount": "7500.00",
            "OptimizedAmount": "6500.00",
            "PotentialSavingsAmount": "1000.00",
            "Optimizations": [
              {
                "Description": "Optimize Multi-AZ for dev/test environments",
                "SavingsAmount": "1000.00"
              }
            ]
          },
          {
            "ServiceCode": "AmazonS3",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging"],
            "Amount": "5000.00",
            "OptimizedAmount": "5000.00",
            "PotentialSavingsAmount": "0.00",
            "Optimizations": []
          }
        ]
      }
    }
  },
  "Project": {
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
        "Amount": "32500.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "EstimationUrl": "https://calculator.aws/#/estimate?id=abc123",
        "Frequency": "Monthly",
        "TargetCompany": "AWS"
      }
    ]
```

```
  },
  "RelatedEntityIds": {
    "AwsProducts": []
  }
}
```

Punti chiave: Partner Source contiene dettagli completi sulla spesa con importi per prodotto. I consigli di ottimizzazione forniscono strategie attuabili di riduzione dei costi. Le suddivisioni per categoria mostrano l'idoneità al MAP (22.500 USD su un totale di 32.500 USD). I prodotti includono il collegamento alla configurazione del Pricing Calculator. ServiceCode

Esempio 3: entrambe le fonti sono presenti (scenario di confronto)

Questo esempio dimostra come i AWS consigli e le stime dei partner appaiano insieme, permettendo il confronto.

```
{
  "Catalog": "AWS",
  "Insights": {
    "AwsProductsSpendInsightsBySource": {
      "AWS": {
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "Monthly",
        "AwsProducts": [
          {
            "ProductCode": "AmazonEC2",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging"],
            "Amount": null,
            "OptimizedAmount": null,
            "PotentialSavingsAmount": null,
            "Optimizations": []
          },
          {
            "ProductCode": "AWSLambda",
            "Categories": ["Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move to Cloud
 Native"],
            "Amount": null,
            "OptimizedAmount": null,
            "PotentialSavingsAmount": null,
            "Optimizations": []
          },
          {
            "ProductCode": "EBS",
```

```
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging"],
            "Amount": null,
            "OptimizedAmount": null,
            "PotentialSavingsAmount": null,
            "Optimizations": []
          },
          {
            "ProductCode": "RDS",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move
 to Managed Services"],
            "Amount": null,
            "OptimizedAmount": null,
            "PotentialSavingsAmount": null,
            "Optimizations": []
          }
        ]
      },
      "Partner": {
        "CurrencyCode": "USD",
        "Frequency": "Monthly",
        "TotalAmount": "32500.00",
        "TotalOptimizedAmount": "30000.00",
        "TotalPotentialSavingsAmount": "2500.00",
        "TotalAmountByCategory": {
          "MAP Eligible": "22500.00",
          "Cost Allocation Tagging": "32500.00",
          "Pathway - Move to Cloud Native": "5000.00",
          "Pathway - Move to Managed Services": "7500.00"
        },
        "AwsProducts": [
          {
            "ServiceCode": "ec2",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging"],
            "Amount": "15000.00",
            "OptimizedAmount": "13500.00",
            "PotentialSavingsAmount": "1500.00",
            "Optimizations": [
              {
                "Description": "Convert to 3-year reserved instances",
                "SavingsAmount": "1000.00"
              }
            ]
          },
          {
```

```
            "ServiceCode": "lambda",
            "Categories": ["Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move to Cloud
Native"],
            "Amount": "5000.00",
            "OptimizedAmount": "5000.00",
            "PotentialSavingsAmount": "0.00",
            "Optimizations": []
          },
          {
            "ServiceCode": "amazonRDS",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging", "Pathway - Move
to Managed Services"],
            "Amount": "7500.00",
            "OptimizedAmount": "6500.00",
            "PotentialSavingsAmount": "1000.00",
            "Optimizations": [
              {
                "Description": "Optimize Multi-AZ for dev/test environments",
                "SavingsAmount": "1000.00"
              }
            ]
          },
          {
            "ServiceCode": "amazonS3",
            "Categories": ["MAP Eligible", "Cost Allocation Tagging"],
            "Amount": "5000.00",
            "OptimizedAmount": "5000.00",
            "PotentialSavingsAmount": "0.00",
            "Optimizations": []
          }
        ]
      }
    }
  },
  "Project": {
    "ExpectedCustomerSpend": [
      {
        "Amount": "28000.00",
        "CurrencyCode": "USD",
        "EstimationUrl": "https://calculator.aws/#/estimate?id=abc123",
        "Frequency": "Monthly",
        "TargetCompany": "AWS"
      }
    ]
```

```
  },
  "RelatedEntityIds": {
    "AwsProducts": [
      "AmazonEC2",
      "AWSLambda",
      "EBS",
      "RDS"
    ]
  }
}
```

Punti chiave: entrambe le fonti presentano:AWS raccomandazioni (28.000 USD in totale) e Partner Calculator (32,5 000$ in totale).AWS i consigli mostrano 4 prodotti; il calcolatore Partner mostra 4 prodotti (3 sovrapposti). I partner possono confrontare le AWS raccomandazioni con le loro stime dettagliate.AWS totale disponibile tramite`Project.ExpectedCustomerSpend[].Amount`.

Best practice

Gestione dei valori nulli

1. EstimationUrl Campo: Prevedi che EstimationUrl sia nullo per la maggior parte dei partner. Si tratta di un comportamento standard e non deve essere considerato un errore. Visualizza le opzioni di immissione MRR manuale come percorso principale.
2. Categorie mancanti: se non TotalAmountByCategory è presente nella AWS fonte, significa che i consigli per prodotto non sono disponibili. Le suddivisioni per categoria sono disponibili per i Partner-sourced dati quando vengono forniti gli URL del Pricing Calculator.

Consigli per l'ottimizzazione

1. Visualizza informazioni utili: mostra in primo piano le descrizioni delle ottimizzazioni e gli importi dei risparmi per aiutare i partner a comprendere le opportunità di riduzione dei costi.
2. Risparmi aggregati: somma i PotentialSavingsAmount diversi prodotti per mostrare il potenziale di ottimizzazione totale.
3. Assegna priorità in base all'impatto: ordina le ottimizzazioni SavingsAmount per aiutare i partner a concentrarsi sui consigli di maggiore impatto.

### Monitoraggio degli aggiornamenti

1. Sondaggio periodico: sondaggio `GetAwsOpportunitySummary` periodico (consigliato: ogni 5 minuti) durante i flussi di lavoro per la creazione di opportunità.
2. Gestisci la generazione asincrona: le informazioni sul dimensionamento delle offerte potrebbero non essere immediatamente disponibili dopo la creazione dell'opportunità. Implementa gli stati di caricamento appropriati e riprova la logica.

### Modelli di integrazione delle API

1. Sfrutta le integrazioni esistenti: i partner che già chiamano devono `GetAwsOpportunitySummary` solo utilizzare campi aggiuntivi nella risposta, non sono necessarie nuove chiamate API.
2. Graceful Degradation: progetta interfacce utente per gestire scenari in cui i dati di Deal Sizing non sono ancora disponibili o sono incompleti.

### Qualità e precisione dei dati

1. Convalida gli URL del Pricing Calculator: assicurati che gli URL siano validi prima dell'invio per evitare risposte nulle. EstimationUrl
2. Fornisci informazioni dettagliate sulle opportunità: informazioni più complete sulle opportunità (dettagli del cliente, descrizione del progetto, requisiti tecnici) forniscono consigli di intelligenza artificiale più accurati.
3. Esamina la varianza: quando le stime dei partner differiscono in modo significativo dai AWS consigli, esamina i dettagli delle opportunità per assicurarti che venga analizzato tutto il contesto pertinente.

## Best practice

### Reagire agli eventi

Quando gestisci gli eventi dall'API AWS Partner Central, assicurati che la logica di elaborazione sia idempotente per gestire eventi duplicati. Invece di effettuare GetOpportunitychiamate immediate per ogni evento, prendete in considerazione la possibilità di raggruppare i dettagli in batch o di recuperare selettivamente i dettagli in base alle esigenze dell'applicazione. Per operazioni senza interruzioni, fai attenzione a Quotas.

### Implementazione del blocco ottimistico

Il blocco ottimistico impedisce la sovrascrittura involontaria dei dati durante gli aggiornamenti simultanei. Ecco uno scenario tipico:

1. Il partner recupera un'opportunità dal proprio sistema CRM.
2. L'utente `A` aggiorna l'opportunità su AWS Partner Central.
3. L'utente `B` aggiorna la stessa opportunità contemporaneamente tramite l'integrazione CRM.
4. Se i dati cambiano, il sistema CRM tenta di caricare i dati ma restituisce un. `ConflictException`
5. L'utente esamina l'errore e risolve manualmente i dati in conflitto.

Per evitare questo scenario, tutte le UpdateOpportunityrichieste devono includere il `LastModifiedDate` parametro, che è possibile ottenere dalla versione precedente CreateOpportunityUpdateOpportunity, e le azioni. GetOpportunity L'aggiornamento ha esito positivo solo se `LastModifiedDate` corrisponde al nostro sistema. In caso contrario, devi recuperare la versione più recente GetOpportunitye ritentare `LastModifiedDate` l'aggiornamento.

### Sincronizzazione dei dati tra CRM e AWS Centrale Partner

È essenziale mantenere il sistema sincronizzato con i dati più recenti di Partner Central. Di seguito sono riportate due strategie per garantire che il sistema rifletta i dati più recenti:

#### Utilizzo degli eventi (consigliato)

1. Carica i dati usando ListOpportunities.
2. Iscriviti agli eventi di opportunità.
3. Rispondi a nuove opportunità o cambiamenti.
   - Quando ricevi o ricevi `Engagement Invitation Accepted` eventi `Opportunity CreatedOpportunity Updated`, usalo `GetOpportunity` per recuperare i dati più recenti.
   - Quando ricevi `Engagement Invitation Rejected` eventi, rimuovi le opportunità corrispondenti.

#### Utilizzo dei ListOpportunities sondaggi

1. Carica i dati usando ListOpportunities.

2. Scegliete una frequenza di sondaggio, assicurandovi che non sia troppo frequente per evitare di esaurire la quota di lettura giornaliera.
3. Identifica le ultime novità `LastModifiedDate` tra i dati archiviati, assicurandoti che provengano da.AWS
4. Usa il timestamp nel `AfterLastModifiedDate` filtro quando chiami. ListOpportunities

```
{
   "FilterList": [
       {
           "Name": "AfterLastModifiedDate",
           "ValueList": [ "2023-05-01T20:37:46Z" ] // Replace with actual timestamp
 of your last synced data
        }
   ]
}
```

5. AWS restituirà le opportunità create o aggiornate dopo il valore indicato nel timestamp.
6. Esegui un'iterazione su tutte le pagine restituite utilizzando `NextToken` e aggiorna i dati del sistema utilizzando. GetOpportunity

```
{
   "NextToken": "AAMA-EFRSN...PZa942D",
   "FilterList": [
       {
           "Name": "AfterLastModifiedDate",
           "ValueList": [ "2023-05-01T20:37:46Z" ] // Replace with actual timestamp
 of your last synced data
        }
   ]
}
```

## Utilizzo di AWS API Partner Central Benefits

L'API AWS Partner Central Benefits semplifica il modo in cui i partner scoprono, richiedono e gestiscono i vantaggi in tutti i programmi AWS Partner. Centralizzando la gestione dei benefit in un'unica interfaccia intuitiva, il servizio crea una meritocrazia trasparente che premia i partner semplificando al contempo le operazioni.

L'API fornisce funzionalità API standard.AWS Puoi accedervi utilizzando API Actions o utilizzando un AWS SDK personalizzato per il linguaggio o la piattaforma di programmazione in uso. Per ulteriori informazioni, consulta la sezione Guida introduttiva AWS e Strumenti su AWS cui costruire.

## Che cos'è un vantaggio?

Nel AWS Partner Network (APN), un benefit rappresenta un vantaggio o una capacità che un partner può sfruttare AWS per sostenere la crescita della propria attività e il successo dei clienti. I vantaggi sono progettati per premiare i partner in base alle loro qualifiche e ai loro contributi, fornendo al contempo un valore tangibile che aiuta i partner a scalare le proprie pratiche.AWS

I vantaggi possono assumere molte forme, tra cui:

- Incentivi finanziari: crediti, esborsi in contanti e programmi di finanziamento come Migration Acceleration Program (MAP) o Marketing Development Funds (MDF)
- Accedi ai vantaggi: visualizza in anteprima l'accesso a nuovi servizi, strumenti o risorse specializzate
- Riconoscimento: badge digitali, certificazioni, designazioni di competenze e status di partner
- Risorse tecniche: assistenza sull'architettura della soluzione, supporto tecnico e impegni ProServe
- Supporto di marketing: Co-marketing opportunità, status di partner privilegiato e pubblicazioni di storie di successo

## Alla scoperta dei vantaggi disponibili

I partner iniziano il loro percorso verso i benefit scoprendo quali vantaggi hanno a disposizione e comprendendo i requisiti di idoneità. L'API Benefits offre funzionalità di discovery complete tramite le API Benefit Discovery.

Elenco dei vantaggi disponibili

I partner possono visualizzare tutti i vantaggi disponibili utilizzando l'azione `ListBenefits` API. Questa azione recupera un catalogo di vantaggi con funzionalità di filtro opzionali per aiutare i partner a trovare rapidamente le opportunità pertinenti.

Per scoprire in modo efficiente i vantaggi, i partner possono filtrare per:

- Programma: filtra in base a programmi AWS partner specifici come MAP (Migration Acceleration Program), MDF (Marketing Development Funds), ISV Workload Migration, Innovation Sandbox, Proof of Concept o Partner Initiative Funding

- Tipo di adempimento: filtra in base alla modalità di erogazione dei vantaggi:,,,, o `CREDITS` `CASH` `DISCOUNT` `ACCESS` `RECOGNITION` `RESOURCE`
- Stato: filtra in base allo stato del beneficio: oppure `ACTIVE` `DEPRECATED`

L'`ListBenefits`API restituisce riepiloghi dei vantaggi contenenti informazioni essenziali come l'ID del benefit, il nome, la descrizione, i programmi associati e i tipi di adempimento. Questa visualizzazione riepilogativa consente ai partner di analizzare rapidamente i vantaggi disponibili e identificare quelli più pertinenti ai propri obiettivi aziendali.

Esempio di approccio di filtraggio:

I partner che si concentrano sugli incentivi finanziari potrebbero filtrare per tipo di adempimento `CREDITS` e visualizzare le opportunità `CASH` di finanziamento. I partner che richiedono l'abilitazione tecnica potrebbero filtrare per tipo di adempimento `RESOURCE` o per trovare vantaggi in termini di supporto tecnico e accesso `ACCESS` agli strumenti.

Visualizzazione di informazioni dettagliate sui vantaggi

Una volta che un partner identifica un vantaggio di interesse, può recuperare i dettagli completi utilizzando l'azione `GetBenefit` API. Ciò fornisce informazioni complete, tra cui:

- Criteri di idoneità: requisiti dettagliati che i partner devono soddisfare per poter beneficiare del vantaggio
- Schema di richiesta dei vantaggi: le informazioni e la documentazione specifiche che i partner devono fornire al momento della richiesta
- Dettagli della sovvenzione: cosa riceveranno i partner dopo l'approvazione
- Programmi associati: quali programmi AWS partner sono supportati dal benefit

Lo schema di richiesta dei benefit è particolarmente importante in quanto definisce la struttura e i campi obbligatori per le richieste di benefit. I partner devono esaminare attentamente questo schema prima di creare una domanda di benefit per assicurarsi di raccogliere tutte le informazioni necessarie in anticipo.

> **Important**
>
> La determinazione dell'idoneità per ciascun vantaggio viene gestita dal client o dal livello dell'interfaccia utente. Per quanto riguarda i vantaggi relativi ai finanziamenti, l'idoneità

si basa in genere sulla performance della scorecard del partner e sulla partecipazione al programma.

Argomenti


- Lavorare con Benefit Applications
- Utilizzo delle allocazioni di benefit


## Lavorare con Benefit Applications

Un'applicazione Benefit modella la richiesta di un partner per un vantaggio specifico. Acquisisce tutte le informazioni necessarie per valutare ed elaborare la richiesta in base alle condizioni specifiche del beneficio. Il ciclo di vita della richiesta di benefit procede attraverso più fasi, dalla creazione della bozza all'approvazione o al rifiuto finali.

Creazione di applicazioni Benefit

I partner avviano il processo di richiesta dei benefit creando una richiesta di benefit utilizzando l'azione `CreateBenefitApplication` API. Al momento della creazione, la domanda passa `PENDING_SUBMISSION` allo stato attuale, che consente ai partner di preparare informazioni complete prima di inviarle per la revisione.

Quando creano una domanda di benefit, i partner devono fornire:

- Identificatore del vantaggio: l'ID o l'ARN del vantaggio richiesto
- Tipi di adempimento: in che modo il partner prevede di ricevere il vantaggio (`CREDITS`,,,`CASH`, `DISCOUNT` o) `ACCESS RECOGNITION RESOURCE`
- Dettagli sulla richiesta del benefit: un documento JSON contenente informazioni specifiche sui vantaggi, come definito dallo schema di richiesta del benefit
- Client Token: un token di idempotenza unico per prevenire invii duplicati

I partner possono fornire facoltativamente:

- Nome e descrizione: Human-readable identificatori dell'applicazione
- Contatti per i partner: informazioni di contatto della persona che gestisce questa richiesta di benefit (massimo 1 contatto)

- File allegati: documentazione di supporto come piani di progetto, SOW, prove dei costi o sondaggi sulla soddisfazione dei clienti (massimo 10 file)
- Risorse associate: collegamenti alle opportunità correlate o alle allocazioni di vantaggi esistenti (massimo 10 risorse)
- Tag: Key-value coppie per l'organizzazione e il monitoraggio delle risorse (massimo 200 tag)

L'`CreateBenefitApplication`API esegue la convalida software, controllando solo i tipi e i modelli di campo di base. La convalida completa della logica aziendale avviene durante l'invio, consentendo ai partner di salvare le candidature incomplete e di ritornare in un secondo momento per completarle.

Best practice: i partner devono utilizzare lo schema di richiesta dei vantaggi `GetBenefit` per comprendere esattamente quali informazioni sono necessarie prima di creare una domanda. Ciò riduce la probabilità di errori di invio dovuti a dati mancanti o non validi.

Aggiornamento delle applicazioni Benefit

I partner possono modificare le bozze di richiesta di benefit utilizzando l'azione `UpdateBenefitApplication` API. Ciò consente ai partner di perfezionare le informazioni, aggiungere documentazione o correggere gli errori prima dell'invio.

Quando aggiornano una domanda di benefit, i partner devono fornire:

- Identificatore: l'ID o l'ARN della domanda di benefit da aggiornare
- Revisione: il numero di revisione corrente per il blocco ottimistico
- Dettagli dell'applicazione Benefit: il documento JSON completo e aggiornato

I partner devono presentare l'oggetto completo della domanda di benefit, anche se vengono modificati solo campi specifici. La migliore pratica consiste nel recuperare innanzitutto i dettagli più recenti della domanda utilizzando`GetBenefitApplication`, modificare i campi necessari, quindi inviare il payload aggiornato completo a. `UpdateBenefitApplication`

Blocco ottimistico: il campo di revisione garantisce che gli aggiornamenti vengano applicati solo se l'applicazione non è stata modificata dall'ultima volta che è stata recuperata. Se la revisione non corrisponde al valore corrente del database, l'aggiornamento viene rifiutato con un errore di conflitto. Ciò impedisce ai partner di sovrascrivere accidentalmente le modifiche apportate da altri processi o sistemi.

Gli aggiornamenti possono essere eseguiti solo mentre l'applicazione è in `PENDING_SUBMISSION` stato. Una volta inviate, le candidature entrano nel processo di revisione e non possono più essere aggiornate tramite questa API.

Associazione delle risorse alle applicazioni Benefit

I partner possono collegare le applicazioni relative ai benefit alle risorse correlate utilizzando l'azione `AssociateBenefitApplicationResource` API. Ciò crea connessioni preziose tra i vantaggi e il contesto aziendale in cui vengono utilizzati.

I tipi di risorsa supportati includono:

- OPPORTUNITÀ: collega la richiesta di benefit a una specifica opportunità per il cliente in. Ciò è particolarmente utile per vantaggi specifici legati alle opportunità, come i finanziamenti MAP o i crediti POC legati al coinvolgimento dei clienti.
- BENEFIT_ALLOCATION - Collegamento alle allocazioni di benefit esistenti, per consentire ai partner di concatenare i vantaggi o dimostrare come vengono sfruttati i vantaggi precedenti

L'associazione delle risorse può avvenire solo prima dell'invio. Una volta inviata la domanda di sussidio (lo stato cambia in`IN_REVIEW`), non sono consentite ulteriori associazioni. I partner possono associare fino a 10 risorse a ciascuna domanda di benefit.

Per dissociare una risorsa, i partner utilizzano l'azione `DisassociateBenefitApplicationResource` API. Come l'associazione, la dissociazione può avvenire solo a `PENDING_SUBMISSION` livello di status.

> **Important**
>
> I partner devono disporre delle autorizzazioni appropriate per accedere alla domanda di benefit e leggere la risorsa specifica associata. L'API convalida queste autorizzazioni durante l'operazione di associazione.

Invio delle domande di indennità

Quando una richiesta di benefit è completa e pronta per essere AWS esaminata, i partner la inviano utilizzando l'azione `SubmitBenefitApplication` API. L'invio attiva una transizione di stato da `PENDING_SUBMISSION` a `IN_REVIEW` e avvia il flusso di lavoro di approvazione specifico per i vantaggi.

Al momento dell'invio, l'API esegue una convalida completa, tra cui:

- Convalida dei campi obbligatori: garantisce la presenza di tutti i campi obbligatori nei dettagli della richiesta di benefit
- Convalida del formato dei campi: verifica che i valori dei campi corrispondano ai modelli e ai tipi di dati previsti
- Convalida delle regole aziendali: applica la logica e i vincoli aziendali specifici dei vantaggi
- Convalida delle risorse: conferma che tutte le risorse associate sono valide e accessibili
- Convalida dei file: verifica che l'elaborazione di tutti i file allegati sia stata completata correttamente

Se la convalida fallisce, l'API restituisce un messaggio ValidationException con codici di errore dettagliati e messaggi che indicano quali campi richiedono una correzione. I partner devono risolvere questi problemi utilizzando `UpdateBenefitApplication` prima di tentare nuovamente l'invio.

Requisito di elaborazione dei file: le domande di indennità non possono essere inviate se i file allegati sono ancora presenti`PENDING`. I partner devono attendere il completamento dell'elaborazione dei file (modifica dello stato`SUCCEEDED`) prima dell'invio. Se l'elaborazione dei file fallisce (stato`FAILED`), i partner devono caricare le versioni corrette.

Dopo l'invio avvenuto con successo:

- Lo stato della domanda cambia in `IN_REVIEW`
- Il team del titolare del benefit riceve una notifica della nuova presentazione
- I partner non possono più modificare i dettagli dell'applicazione tramite API di aggiornamento standard
- L'applicazione entra in un flusso di lavoro di approvazione definito che può includere fasi di approvazione aziendale, approvazione tecnica e approvazione finanziaria

I partner possono monitorare lo stato di avanzamento dell'invio recuperando l'applicazione e monitorando il campo Stage, che indica la fase di approvazione corrente (ad esempio, «Approvazione aziendale», «Approvazione tecnica», «Approvazione finanziaria»).

Gestione delle candidature inviate

Una volta inviate, i partner dispongono di opzioni limitate per la gestione delle richieste di benefit, ma l'API fornisce azioni specifiche per scenari comuni.

### Richiamo delle applicazioni Benefit

Se un partner rileva un errore o deve apportare modifiche dopo l'invio, può richiamare l'applicazione utilizzando l'azione API. `RecallBenefitApplication` Recall ripristina `PENDING_SUBMISSION` lo stato dell'applicazione, consentendone gli aggiornamenti e il reinvio.

Quando richiamano una domanda, i partner devono fornire:

- Identificatore: l'ID o l'ARN della richiesta di benefit da richiamare
- Motivo: una spiegazione facoltativa per il richiamo (massimo 1000 caratteri)

Il campo del motivo consente una migliore tracciabilità e aiuta a AWS comprendere i problemi comuni che portano ai richiami, fornendo informazioni per i futuri miglioramenti del processo di richiesta dei vantaggi.

Dopo il richiamo, i partner possono utilizzarlo `UpdateBenefitApplication` per apportare le modifiche necessarie e inviarlo nuovamente quando sono pronti. `SubmitBenefitApplication`

> **Important**
>
> Il richiamo è in genere disponibile solo durante le fasi iniziali di revisione. Le domande che sono passate a fasi di approvazione successive o che sono state approvate potrebbero non essere richiamabili.

### Modifica delle domande di indennità

Per correzioni minori dopo l'invio, i partner possono utilizzare l'azione `AmendBenefitApplication` API per aggiornare campi specifici senza richiamare l'intera applicazione. Ciò è particolarmente utile quando AWS i revisori richiedono chiarimenti o correzioni durante il processo di revisione.

Gli emendamenti utilizzano un approccio JSON Patch-style in cui i partner specificano:

- Path: un'espressione JSONPath che identifica il campo da aggiornare (ad esempio,) `$.CreditDisbursementDetails.AwsAccountIdForCredits`
- Valore: il nuovo valore per il campo
- Operazione: l'operazione da eseguire (attualmente `REPLACE` è supportata solo)

I partner possono inviare fino a 10 modifiche in una singola chiamata API. Ogni modifica deve includere un numero di revisione aggiornato per un blocco ottimistico.

Gli emendamenti devono essere utilizzati per correzioni minori. In caso di modifiche sostanziali, i partner dovrebbero `RecallBenefitApplication` riportare l'applicazione allo stato di bozza per aggiornamenti completi.

Annullamento delle richieste di benefit

Se un partner non ha più bisogno di un vantaggio o desidera ritirare la propria candidatura, può annullarla utilizzando l'azione `CancelBenefitApplication` API. L'annullamento fa passare la domanda allo `CANCELED` stato attuale, terminando definitivamente il processo di candidatura.

Quando annullano una candidatura, i partner devono fornire:

- Identificatore: l'ID o l'ARN della richiesta di indennità da annullare
- Motivo: una spiegazione facoltativa per l'annullamento (massimo 1000 caratteri)

Una volta annullate, le applicazioni non possono essere riattivate. Se in un secondo momento il partner decide di aver bisogno del vantaggio, deve creare una nuova richiesta di benefit.

I motivi più comuni di annullamento includono:

- L'opportunità offerta dal cliente è stata persa o è stata ritardata
- I vincoli di capacità dei partner sono cambiati
- Le priorità aziendali sono cambiate
- I vantaggi non sono più necessari per lo scopo previsto

Visualizzazione dei dettagli della domanda Benefit

I partner possono recuperare informazioni complete su una richiesta di benefit utilizzando l'azione `GetBenefitApplication` API. Ciò fornisce una visione completa dell'applicazione, tra cui:

Metadati dell'applicazione:

- Identificatore univoco (ID) e Amazon Resource Name (ARN)
- Identificatore del benefit associato
- Nome e descrizione dell'applicazione

- Stato attuale (`PENDING_SUBMISSION`,`IN_REVIEW`,`ACTION_REQUIRED`,`APPROVED`,`REJECTED`, o`CANCELED`)
- Fase di elaborazione attuale

Informazioni sullo stato:

- Motivo dello stato: Human-readable spiegazione dello stato attuale
- Codici dei motivi dello stato: codici strutturati che indicano problemi o requisiti specifici (ad esempio, «Elenco di controllo incompleto», «Piano di progetto mancante», «Design Win Missing»)

Contenuto della domanda:

- Documento JSON completo con dettagli sulla richiesta dei vantaggi
- Informazioni di contatto per i partner
- Allegati di file con stato di elaborazione
- Risorse associate (opportunità o allocazioni)
- Tag delle risorse

Informazioni sull'audit:

- Timestamp di creazione
- Data e ora dell'ultima modifica
- Numero di revisione corrente

I codici motivazionali dello stato sono particolarmente utili quando una domanda è in corso`ACTION_REQUIRED`. Questi codici forniscono indicazioni specifiche e attuabili su ciò che i partner devono affrontare per procedere con la richiesta.

Elenco delle domande di benefit

I partner possono visualizzare tutte le loro applicazioni di benefit utilizzando l'azione `ListBenefitApplications` API. Ciò restituisce un elenco impaginato di riepiloghi delle applicazioni con potenti funzionalità di filtraggio.

I partner possono filtrare le applicazioni in base a:

- Programma: visualizza le applicazioni per programmi specifici (MAP, MDF, Sandbox, POC, ecc.)
- Tipo di evasione: filtra per metodo di consegna (`CREDITS`,, `CASH` ecc.) `ACCESS`
- Identificatore del vantaggio: visualizza le candidature relative a un vantaggio specifico
- Stato: filtra per stato dell'applicazione (`PENDING_SUBMISSION`,`IN_REVIEW`,, `APPROVEDREJECTED`,`CANCELED`)
- Fase: filtra per fase di approvazione (approvazione aziendale, approvazione tecnica, approvazione finanziaria)
- ARN di risorse associate: trova applicazioni collegate a opportunità o allocazioni specifiche

La risposta all'elenco include informazioni di riepilogo essenziali come:

- ID, ARN e nome dell'applicazione
- ID del benefit associato
- Programmi e tipi di adempimento
- Stato e fase attuali
- Timestamp di creazione e modifica
- Risorse associate
- Numero di revisione corrente
- Campi selezionati dai dettagli della domanda di benefit (come definito dal titolare del benefit)

I partner possono configurare l'ordinamento dei risultati utilizzando il parametro Sort, con opzioni di ordinamento per data di creazione, stato, programma o identificatore del benefit in ordine crescente o decrescente.

Creazione di dashboard: l'`ListBenefitApplications`API è progettata per supportare la creazione di dashboard per i partner. Filtrando e ordinando le applicazioni, i partner possono creare visualizzazioni come:

- Applicazioni che richiedono un'azione (`ACTION_REQUIRED`stato)
- Candidature inviate di recente (ordinate per data di creazione, `IN_REVIEW` stato)
- Domande approvate in attesa di assegnazione (stato) `APPROVED`
- Applicazioni per programma (filtrate per programmi specifici)

## Utilizzo delle allocazioni di benefit

Un'allocazione di benefici rappresenta un vantaggio concesso a un partner. Quando una richiesta di benefit viene approvata,AWS crea una o più allocazioni di benefit che forniscono ai partner i crediti, i finanziamenti, l'accesso o l'erogazione di altri benefit effettivi.

### Comprensione dell'allocazione dei benefit

L'allocazione dei benefici può rappresentare vari tipi di adempimento:

- Erogazioni finanziarie (CONTANTI) - Pagamenti finanziari diretti ai partner con tracciabilità dei pagamenti
- AWS Crediti (CREDITS) - Codici di credito applicabili agli account con tracciamento dell'utilizzo AWS
- Allocazioni di beni di consumo: importi di Pre-approved finanziamento o portafogli con tracciamento dell'utilizzo
- Access Grants (ACCESS): accesso a sistemi, strumenti o risorse
- Riconoscimento (RECOGNITION): badge digitali, certificazioni o designazioni di status
- Risorse (RESOURCE) - Supporto tecnico, servizi di consulenza o incarichi ProServe

Ogni allocazione di benefit ha un ciclo di vita tracciato nel relativo campo Status:

- ATTIVO: l'allocazione è disponibile per l'uso
- INATTIVO: l'allocazione è temporaneamente non disponibile
- SODDISFATTA: l'allocazione è stata completamente utilizzata o consegnata

L'allocazione dei benefit include anche informazioni temporali che definiscono quando diventano effettive (StartsAt) e quando scadono (ExpiresAt), permettendo ai partner di comprendere le tempistiche di utilizzo dei benefit.

### Elenco delle allocazioni dei benefit

I partner possono visualizzare tutte le assegnazioni di benefit utilizzando l'azione `ListBenefitAllocations` API. Ciò restituisce un elenco impaginato di riepiloghi delle allocazioni con funzionalità di filtro complete.

I partner possono filtrare le allocazioni in base a:

- Identificatore dei vantaggi: visualizza le allocazioni per un vantaggio specifico
- Benefit Application Identifier: visualizza le allocazioni risultanti da un'applicazione specifica
- Tipo di adempimento: filtra per tipo di allocazione (`CREDITS`,, `CASH` ecc.) `ACCESS`
- Stato: filtra per stato di allocazione (,,) `ACTIVE` `INACTIVE` `FULFILLED`

La risposta all'elenco include riepiloghi delle allocazioni contenenti:

- ID di allocazione, ARN e nome
- ID del benefit associato e ID della domanda di benefit (se applicabile)
- Tipo di adempimento
- Stato attuale
- Timestamp di creazione
- Data di inizio

Questa visualizzazione a elenco consente ai partner di creare dashboard per il monitoraggio delle allocazioni e identificare:

- Allocazioni attive disponibili per l'uso immediato
- Allocazioni prossime alla scadenza
- Allocazioni soddisfatte per il monitoraggio cronologico
- Valore totale di allocazione per programma o tipo di adempimento

Visualizzazione di informazioni dettagliate sull'allocazione

I partner possono recuperare i dettagli completi dell'allocazione utilizzando l'`GetBenefitAllocation`azione API. Ciò fornisce informazioni complete sull'allocazione, inclusi dettagli specifici sull'evasione che variano in base al tipo di allocazione.

Informazioni di base sull'allocazione:

- Identificatore univoco (ID) e Amazon Resource Name (ARN)
- Nome e stato dell'allocazione
- Motivo dello stato (spiegazione dello stato attuale)
- ID del benefit associato e ID della domanda di benefit

- Tipo di adempimento
- Timestamp di creazione, aggiornamento, inizio e scadenza

Dettagli di adempimento (): Type-Specific

Il FulfillmentDetail campo contiene diverse strutture di informazioni in base al tipo di evasione:

Dettagli sul pagamento in contanti (tipo CASH)

Per i pagamenti diretti in contanti, i dettagli di evasione includono:

- Importo erogato: l'importo totale del finanziamento erogato, inclusi il valore dell'importo e il codice della valuta
- Dettagli di emissione (se applicabile) - Informazioni sugli ordini di acquisto o sugli eventi di emissione:
  - ID di emissione: identificativo univoco per l'esborso
  - Importo dell'emissione: importo in valuta locale
  - Emesso a: data e ora del pagamento

Questa struttura supporta sia esborsi singoli che scenari di finanziamento preapprovati in cui possono verificarsi più emissioni a fronte di un'unica allocazione.

Dettagli di credito (tipo CREDITS)

Per quanto riguarda AWS i crediti, i dettagli di evasione includono:

- Importo assegnato: importo totale del credito assegnato
- Importo emesso: importo totale del credito emesso (può essere inferiore a quello stanziato per l'emissione graduale)
- Codici di credito - Serie di dettagli sui singoli codici di credito:
  - AWS ID account: account a cui viene applicato il credito
  - Valore: valore monetario del codice di credito
  - AWS Codice di credito: la stringa del codice di credito effettiva
  - Stato: stato del codice di credito (`ACTIVE`,`INACTIVE`,`FULFILLED`)
  - Emesso a: quando è stato emesso il codice di credito
  - Scade a: quando scade il codice di credito

Questo monitoraggio dettagliato del credito consente ai partner di monitorare l'utilizzo del credito su più account e di capire quali crediti sono disponibili, utilizzati parzialmente o completamente consumati.

Dettagli sull'allocazione dei consumabili () Pre-Approved Amounts/Wallets

Per i pool di finanziamento preapprovati, i dettagli di adempimento includono:

- Importo assegnato: importo totale dell'allocazione
- Importo residuo: importo non utilizzato ancora disponibile
- Quantità utilizzata: quantità già consumata
- Dettagli di emissione (se applicabile) - Informazioni sull'ordine di acquisto per l'allocazione

Le allocazioni dei materiali di consumo consentono ai partner di prelevare i fondi necessari per le attività idonee, con il monitoraggio in tempo reale del saldo residuo.

Dettagli di accesso (tipo di accesso)

Per quanto riguarda le concessioni di accesso, i dettagli relativi all'adempimento includono:

- Descrizione: spiegazione dettagliata dell'accesso concesso e di come utilizzarlo

Le allocazioni di accesso potrebbero consentire l'accesso a servizi di anteprima, strumenti specializzati o risorse limitate. Il campo di descrizione fornisce istruzioni su come i partner possono attivare e utilizzare l'accesso concesso.

Applicazione delle allocazioni alle nuove richieste di benefit

Il ApplicableBenefitIds campo relativo all'allocazione dei benefici identifica altri vantaggi che possono sfruttare questa allocazione. Ciò consente la concatenazione dei benefici in cui i partner possono utilizzare le allocazioni esistenti per richiedere vantaggi aggiuntivi.

Ad esempio, un partner potrebbe:

1. Ricevere uno stanziamento di finanziamento MAP preapprovato
2. Crea applicazioni di benefit per singoli progetti di migrazione dei clienti
3. Associa tali applicazioni all'allocazione preapprovata
4. Attingi fondi dall'allocazione man mano che i progetti vengono approvati

Questo approccio semplifica il processo di richiesta dei benefici per i partner con finanziamenti preapprovati, riducendo il ciclo di revisione delle singole richieste di progetto.

## Utilizzo di AWS API Partner Central Channel

AWS Le API Partner Central Channel ti consentono di gestire in modo programmatico la tua attività di rivendita autorizzata.AWS Queste API consentono a fornitori di AWS soluzioni,AWS distributori e venditori di distribuzione di:AWS

- Segnalare gli account AWS di gestione utilizzati per i programmi di rivendita a Partner Central
- Invia inviti agli AWS account per accettare le associazioni partner
- Crea le relazioni necessarie per integrare gli AWS account dei clienti finali rivenduti e applicare gli sconti per i partner

Con le API AWS Partner Central Channel, puoi creare un'automazione personalizzata per:

- Inserisci nuovi AWS account di proprietà dei partner nei programmi di rivendita APN
- Aggiungi nuovi account di clienti finali ai programmi di rivendita
- Accelera l'onboarding dei clienti e la qualificazione degli sconti

### Utilizzo degli account di gestione del programma (PMA)

Un Program Management Account (PMA) associa il tuo account di AWS gestione alla registrazione al Channel Program. Gli account di gestione del programma vengono attivati in modalità self-service utilizzando gli handshake di canale. Quando si crea e si attiva un PMA, i vantaggi e gli sconti del programma di canale vengono applicati a tutte le fatture inviate all'account di gestione associato.AWS Utilizza queste API per generare report e gestire AWS gli account che gestiscono la rivendita e gli sconti sui canali:

- `CreateProgramManagementAccount`: aggiungi nuovi account per la gestione della fatturazione dei clienti
- `UpdateProgramManagementAccount`: Modifica gli account esistenti
- `DeleteProgramManagementAccount`: rimuove gli account dai programmi di rivendita
- `ListProgramManagementAccounts`: Visualizza gli account esistenti e il loro stato

## Utilizzo delle strette di mano per i canali

Gli handshake di canale consentono un consenso reciproco e sicuro per le operazioni critiche di gestione dei canali.AWS Partner Central utilizza gli handshake di canale per verificare il consenso AWS degli account di gestione per tre scopi distinti: attivazione degli account di gestione del programma (PMA), definizione dei periodi di servizio e interruzione anticipata dei periodi di servizio. Ne esistono di tre tipi:

- `PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT`: Le strette di mano del Program Management Account verificano il consenso quando si attivano i PMA per applicare i vantaggi del programma di canale
- `START_SERVICE_PERIOD`: Le strette di mano per la creazione del periodo di servizio stabiliscono accordi reciproci per la fatturazione, gli impegni di trasferimento, con periodi di preavviso minimi o termini fissi
- `REVOKE_SERVICE_PERIOD`: le strette di mano per la cessazione del periodo di servizio consentono la cessazione anticipata dei periodi di servizio attivi con il consenso di entrambe le parti. Tutti i tipi di handshake richiedono l'accettazione da parte dell'account di AWS gestione di Target per avere effetto.

Utilizza queste API per gestire gli handshake di canale per l'attivazione del PMA e la gestione del periodo di servizio:

- `CreateChannelHandshake`: Crea strette di mano per gli inviti PMA, la definizione del periodo di servizio o la cessazione del periodo di servizio
- `AcceptChannelHandshake`: accetta le strette di mano dagli AWS account target (può essere utilizzata da partner o clienti a seconda del tipo di stretta di mano)
- `RejectChannelHandshake`: Rifiuta le strette di mano dagli account di destinazione AWS
- `CancelChannelHandshake`: Annulla le strette di mano in sospeso prima che vengano accettate, rifiutate o scadute
- `ListChannelHandshakes`: monitora e visualizza le strette di mano filtrando per tipo e stato

## Utilizzo delle relazioni tra i canali

Le relazioni consentono di gestire i clienti finali, le organizzazioni interne o i venditori a valle. Ogni relazione include:

- L'account di AWS gestione dell'AWS organizzazione associata

- Metadati del AWS Partner Network richiesti per la qualificazione al channel discount

Quando si crea una relazione, tutti gli utilizzi da parte AWS dell'organizzazione associata ricevono i relativi vantaggi del Channel Program. Utilizza queste API per segnalare venditori e clienti finali:

- `CreateRelationship`: Integra nuovi account per clienti finali, distributori-venditori o interni AWS
- `GetRelationship`: Visualizza i dettagli specifici della relazione
- `ListRelationships`: Visualizza tutte le relazioni
- `UpdateRelationship`: Modifica le relazioni esistenti
- `DeleteRelationship`: rimuove le relazioni

## Utilizzo dell'API Revenue Measurement

Argomenti


- Utilizzo dei tuoi Revenue Attribution ID
- Utilizzo delle Revenue Share del Marketplace


### Utilizzo dei tuoi Revenue Attribution ID

Un Revenue Attribution ID è un identificatore a livello di offerta che associa le entrate dei prodotti AWS Marketplace a specifiche opportunità di AWS Marketplace and/or AWS Offers Partner Central. Si basa sull'implementazione del Partner Revenue Measurement (PRM) a livello di prodotto: PRM acquisisce le entrate totali attribuite per un prodotto Marketplace e un Revenue Attribution ID associa tali entrate a offerte specifiche in base alle percentuali di allocazione dei costi mensili specificate.

Il Revenue Attribution Service utilizza le API per creare, recuperare, elencare e aggiornare gli ID di attribuzione dei ricavi e per gestire le relative voci di allocazione dei costi mensili in modo asincrono.

Che cos'è un Revenue Attribution ID?

Un Revenue Attribution ID ha due livelli:

- L'attribuzione a una risorsa denominata e descritta dal partner identificata da un `ra-` prefisso ID (ad esempio) e da un ARN. `ra-aabbccddee001` Ogni attribuzione è limitata a un account (per la produzione, `Sandbox` per i test`Catalog`) e all'`AWS`account del partner.

- Una o più voci mensili relative all'allocazione dei costi. Ogni voce associa una singola combinazione (ID offerta o ID opportunità, mese di fatturazione) a una percentuale di allocazione dei costi. Le voci vengono gestite in batch in modo asincrono tramite un modello di attività di allocazione.

Un Revenue Attribution ID può essere utilizzato in due modi:

- Come sovrapposizione a livello di offerta sull'implementazione PRM esistente a livello di prodotto. Crea un Revenue Attribution ID, associa le tue offerte Marketplace and/or Offers ACE Opportunities applicabili e AWS associa le entrate dei prodotti già misurate a quelle offerte specifiche: non sono necessarie modifiche ai tag di risorsa o alle stringhe dello user agent esistenti.
- Come identificatore autonomo utilizzato direttamente come valore del tag di risorsa (`aws-apn-id=<RA ID>`) o in una stringa user-agent () per attribuire il consumo a un'offerta specifica sin dall'inizio. `APN_1.1/pc_<RA ID>`$AWS

Utilizzo degli ID di attribuzione delle entrate

I partner possono gestire i Revenue Attribution ID e le relative voci di allocazione dei costi mensili tramite il Revenue Attribution Service. Il ciclo di vita procede attraverso due flussi indipendenti: il flusso di registrazione dell'attribuzione (creazione, aggiornamento, recupero, elenco) e il flusso di allocazioni (avvio di un'attività in batch, ricerca risultati, recupero singole voci, elenco voci per un'attribuzione).

Creazione di un Revenue Attribution ID

Il primo passaggio consiste nella creazione di un Revenue Attribution ID utilizzando l'azione `CreateRevenueAttribution` API. L'`Id`e restituito `Arn` può essere utilizzato immediatamente come valore del tag di risorsa o in una stringa user-agent per attribuire il consumo.AWS

Quando creano un Revenue Attribution ID, i partner devono fornire:

- **`Catalog`**— `AWS` per la produzione o `Sandbox` per i test.
- **`Name`**— un nome leggibile dall'uomo per l'attribuzione. Deve essere unico all'interno del Catalogo e dell'account del partner. Massimo 128 caratteri.

I partner possono opzionalmente fornire:

- **`Description`**— descrizione in testo libero dell'attribuzione. Massimo 1024 caratteri.

- **`MarketplaceProduct`**— il prodotto AWS Marketplace da associare a questa attribuzione. Fornisci `ProductIdentifier` (l'ID del prodotto Marketplace di 25 caratteri) e `TenancyModel` (`MULTI_TENANTtoSINGLE_TENANT`). Se omessa al momento della creazione, l'attribuzione si applica a tutti i consumi misurati con il Revenue Attribution ID, indipendentemente dal prodotto Marketplace acquistato dal cliente, utile quando una singola distribuzione copre più di un'inserzione del Marketplace.
- **`Tags`**— fino a 200 coppie chiave-valore per l'organizzazione delle risorse. Le chiavi dei tag devono essere univoche all'interno della richiesta.

Procedura consigliata: fornisci informazioni `MarketplaceProduct.ProductIdentifier` ogni volta che la tua offerta è associata a una specifica inserzione nel Marketplace. In questo modo è possibile AWS verificare che il prodotto sia di proprietà dell'account del partner chiamante o di un account sussidiario collegato tramite Partner Account Connection (PAC) e nella risposta viene visualizzato il `ProductCode` messaggio e `ProductType` (ad esempio, `SaaSAMI`,`ML`). Se il prodotto non è di proprietà di un account autorizzato, l'API viene `ValidationException` restituita motivatamente. `PRODUCT_NOT_FOUND_OR_NOT_OWNED`

La risposta restituisce il nuovo `Id` (formato`ra-[a-z0-9]{13}`)`Arn`, `MarketplaceProduct` gli attributi risolti e il `Version` numero iniziale (che inizia da 1 e aumenta a ogni aggiornamento successivo).

Aggiungere voci mensili di allocazione dei costi

Una volta creato un Revenue Attribution ID, i partner associano AWS Marketplace and/or Offers ACE Opportunities ad esso inviando un batch di voci mensili di allocazione dei costi tramite l'`StartRevenueAttributionAllocationsTask`azione API. Si tratta di un'operazione asincrona che accetta fino a 250 modifiche di allocazione () per attività. `CREATE` and/or `UPDATE`

Ogni voce di allocazione specifica:

- ID offerta o ID opportunità: l'identificatore univoco dell'offerta associata. Se un'offerta Marketplace è già collegata a un'opportunità ACE, i partner devono solo fornire l'ID dell'offerta; attribuisce AWS automaticamente le entrate all'opportunità collegata.
- Mese di fatturazione: il mese di calendario a cui si riferisce l'allocazione dei costi (ad esempio,`2026-04`).
- % di allocazione dei costi: la parte del AWS consumo totale del prodotto attribuibile a questa offerta in questo mese di fatturazione. Richiesto per i prodotti SaaS multi-tenant, compresi i componenti ospitati dai partner per le implementazioni ibride, in cui i clienti condividono l'infrastruttura.

- ID AWS account cliente: l'AWS account del cliente che utilizza il prodotto. Richiesto per i prodotti SaaS multi-tenant.

La percentuale totale di allocazione dei costi tra tutte le voci di allocazione per un determinato ID di attribuzione dei ricavi e per lo stesso mese di fatturazione non deve superare il 100%. Se il totale supera il 100%, la voce incriminata viene rifiutata durante la convalida aziendale asincrona con un codice di errore per record.

Convalida sincrona: `StartRevenueAttributionAllocationsTask` esegue la convalida della forma di base in modo sincrono (tipi di campo, modelli, dimensioni del batch). Se la convalida di base ha esito positivo, l'API restituisce uno stato with. `TaskId` `IN_PROGRESS` La convalida aziendale (controlli dei limiti, regole di immutabilità, ricerche delle dipendenze su Marketplace e ACE) viene eseguita in modo asincrono e i risultati per record vengono rilevati tramite. `GetRevenueAttributionAllocationsTask`

Per monitorare un'attività inviata, i partner effettuano un sondaggio utilizzando `GetRevenueAttributionAllocationsTask` il Revenue Attribution Resource Id o ARN. La risposta passa da `IN_PROGRESS` a `COMPLETED` (indipendentemente dal fatto che i singoli record abbiano avuto esito positivo o negativo) e restituisce:

- **`TaskStatus`**— `IN_PROGRESS``COMPLETED`, o `FAILED` (operazione di primo livello non riuscita).
- **`RecordResults`**— per ogni record di input: lo stato assegnato `AllocationId` (in caso di successo), lo stato per record (`SUCCEEDED`o`FAILED`) e un codice di errore strutturato e un messaggio in caso di errore del record.

I partner devono recuperare tempestivamente i risultati delle attività. Una volta completata l'attività, è possibile riconciliare i risultati per record e le immissioni non riuscite possono essere corrette e reinviate in una nuova attività.

Modifica delle voci mensili di allocazione dei costi

Le voci di allocazione dei costi vengono gestite per mese di fatturazione con queste regole:

- I partner possono aggiungere una nuova voce mensile per il mese di fatturazione attuale o futuro in qualsiasi momento.
- I partner possono aggiornare una registrazione mensile per il mese di fatturazione attuale o futuro in qualsiasi momento.

- I partner possono aggiornare la registrazione del mese scorso fino al 7 del mese corrente. Questa finestra consente ai partner di esaminare l'utilizzo effettivo in AWS Cost Explorer prima di finalizzare l'allocazione del mese precedente.

Dopo il 7 del mese corrente, l'attribuzione per il mese di fatturazione precedente non può più essere modificata. Gli aggiornamenti alla voce del mese corrente o futuro si applicano a partire dal ciclo di fatturazione mensile successivo. L'attribuzione storica per i mesi precedenti non viene ricalcolata retroattivamente.

Gli aggiornamenti alle voci di allocazione vengono inviati tramite la stessa azione `StartRevenueAttributionAllocationsTask` API, `Operation` impostata su `UPDATE` per ogni voce interessata. Il modello di attività asincrono gestisce gli aggiornamenti e le creazioni in modo uniforme.

Aggiornamento di un ID di attribuzione dei ricavi

I partner possono aggiornare l'ID `Description` di attribuzione delle entrate esistente utilizzando l'azione `UpdateRevenueAttribution` API. Il record di attribuzione stesso è altrimenti immutabile e i valori tag-on-create non possono essere modificati dopo la creazione. `Name` `MarketplaceProduct` Per rietichettare la risorsa, utilizza le operazioni di AWS etichettatura standard sull'ARN dell'attribuzione.

Quando aggiornano un Revenue Attribution ID, i partner devono fornire:

- **`Catalog`**— `AWS` oppure. `Sandbox`
- **`Identifier`**— l'`ra-`ID dell'attribuzione da aggiornare.
- **`Version`**— la versione attuale dell'attribuzione per il blocco ottimistico.

I partner possono opzionalmente fornire:

- **`Description`**— la descrizione a testo libero aggiornata. Massimo 1024 caratteri.
- **`ClientToken`**— un token di idempotenza per l'aggiornamento.

Blocco ottimistico: il `Version` campo garantisce che gli aggiornamenti si applichino solo se l'attribuzione non è cambiata dall'ultima volta che è stata recuperata. Se la versione inviata `Version` non corrisponde alla versione corrente della risorsa, l'aggiornamento viene rifiutato con `ConflictException` un messaggio contenente i numeri di versione inviata e corrente.

È consigliabile recuperare la versione più recente `GetRevenueAttribution` prima di ogni aggiornamento.

Visualizzazione dei dettagli del Revenue Attribution ID

I partner possono recuperare informazioni complete per un singolo Revenue Attribution ID utilizzando l'`GetRevenueAttributionazione` API. Viene restituito:

Metadati delle risorse:

- Identificatore univoco (`Id`) e Amazon Resource Name (`Arn`).
- Il `Catalog` in cui esiste l'attribuzione.
- `Name` e `Description`.
- Il recuperato `Version` e il `LatestVersion` (usa l'ultimo per gli aggiornamenti successivi).

Attributi del prodotto Marketplace (`MarketplaceProductse` impostato al momento della creazione):

- `ProductId`— l'ID del prodotto Marketplace fornito dal partner.
- `ProductCode`— il codice del prodotto AWS Marketplace risolto da`ProductId`.
- `ProductType`—`SaaS`,`AMI`, `ContainerML`,`Data`, o`Professional Services`.
- `TenancyModel`— `MULTI_TENANT` oppure`SINGLE_TENANT`.

Informazioni sull'audit:

- `CreatedDate` e `LastModifiedDate`.

I partner possono facoltativamente fornire informazioni specifiche `Version` nella richiesta per recuperare una versione storica dell'attribuzione. Ometti per restituire la versione più `Version` recente.

Per recuperare una voce specifica relativa all'allocazione dei costi mensili, i partner utilizzano l'azione `GetRevenueAttributionAllocation` API con la voce. `AllocationId` Ciò restituisce l'ID dell'offerta o l'ID dell'opportunità, il mese di fatturazione, la percentuale di allocazione dei costi, l'ID AWS dell'account del cliente e le informazioni sullo stato e sul controllo della voce.

Elenco degli ID di attribuzione dei ricavi

I partner possono visualizzare tutti gli ID di attribuzione delle entrate nel proprio account utilizzando l'azione `ListRevenueAttributions` API. Ciò restituisce un elenco impaginato di riepiloghi delle attribuzioni con funzionalità di filtraggio e ordinamento.

I partner possono filtrare i risultati per:

- **`Catalog`**— `AWS` oppure `Sandbox` (richiesto).
- **`Identifiers`**— un elenco di un massimo di 100 `ra-` ID specifici da recuperare.
- **`CreatedAfter`**/**`CreatedBefore`**— filtra per intervallo di data e ora di creazione (incluso).

I partner possono configurare l'ordinamento dei risultati utilizzando il parametro: `Sort`

- `SortBy`— `CreatedDate` oppure. `LastModifiedDate`
- `SortOrder`— `ASCENDING` oppure`DESCENDING`.

La risposta include un riepilogo per ogni attribuzione:`Arn`,`Id`,`Catalog`,`Name`, `MarketplaceProduct` attributi risolti,`CreatedDate`,`LastModifiedDate`, gli ultimi `Version` e `TotalRevenueAttributionAssociationCount` (il numero di voci attive di allocazione dei costi mensili collegate all'attribuzione).

Utilizza `MaxResults` (impostazione predefinita 25, massimo 100) e impagina tra set `NextToken` di risultati di grandi dimensioni. La risposta include un messaggio `NextToken` se sono disponibili pagine aggiuntive.

Elenco delle voci di allocazione dei costi mensili

I partner possono elencare le voci mensili di allocazione dei costi per uno specifico Revenue Attribution ID utilizzando l'`ListRevenueAttributionAllocations`azione API. Ciò restituisce un elenco impaginato di riepiloghi delle allocazioni con funzionalità di filtro.

I partner possono filtrare i risultati per:

- **`MarketplaceOfferId`**— elenca solo le voci associate a una specifica offerta del Marketplace.
- **`AwsPartnerCentralOpportunityId`**— elenca solo le voci associate a una specifica opportunità di Partner Central.
- **`BillingMonth`**— elenca solo le voci relative a un mese di calendario specifico.

La risposta include informazioni di riepilogo per ogni voce: l'`AllocationId`ID dell'offerta o dell'opportunità associato, l'ID dell'AWS account cliente, il mese di fatturazione, la percentuale di allocazione dei costi, il nome e lo stato della voce e gli orari di verifica.

Creazione di dashboard: la combinazione di `ListRevenueAttributions` e `ListRevenueAttributionAllocations` è progettata per supportare la creazione di dashboard per i partner. I partner possono creare visualizzazioni come:

- Tutti gli ID di attribuzione delle entrate creati negli ultimi 30 giorni, ordinati per data di creazione.
- Tutte le voci mensili relative all'allocazione dei costi per una specifica offerta Marketplace su più Revenue Attribution ID.
- Tutte le voci relative all'allocazione dei costi per il mese di fatturazione corrente, per verificare che i totali non superino il 100% per attribuzione.
- Tutti gli ID di attribuzione dei ricavi che hanno almeno una voce di allocazione attiva (). `TotalRevenueAttributionAssociationCount > 0`

## Utilizzo delle Revenue Share del Marketplace

Un Marketplace Revenue Share è un input per un prodotto AWS Marketplace che dichiara la parte del fatturato totale del prodotto riscossa tramite AWS Marketplace.AWS utilizza questo input per correlare le Marketplace-collected entrate di un partner con altri segnali di fatturato.

Il Marketplace Revenue Share Service utilizza le API per creare, recuperare ed elencare le risorse Marketplace Revenue Share e gestirne le allocazioni (le percentuali di compartecipazione ai ricavi dichiarate dai partner e le finestre di data di validità). Le operazioni di AWS tagging standard sono supportate nella risorsa Marketplace Revenue Share.

Cos'è il Marketplace Revenue Share?

Un Marketplace Revenue Share ha due livelli:

- La condivisione: un input per un singolo prodotto AWS Marketplace, identificato dal Marketplace`ProductId`. Esiste esattamente un Marketplace Revenue Share per prodotto.
- Una o più allocazioni: ogni allocazione dichiara una `RevenueSharePercent` finestra di data di validità (`EffectiveDate`facoltativamente). `ExpirationDate` Una condivisione può avere molte allocazioni nel tempo, ma in qualsiasi momento può essere applicata una sola allocazione. `ACTIVE`

Le allocazioni hanno le seguenti proprietà chiave:

- Stato: `ACTIVE` o. `INACTIVE` Al momento della creazione, lo status è predefinito su. `ACTIVE` Solo `ACTIVE` le allocazioni partecipano al calcolo delle entrate e ai controlli di sovrapposizione.
- Invariante di sovrapposizione: all'interno di una singola azione, non è possibile che due `ACTIVE` allocazioni abbiano intervalli sovrapposti. `[EffectiveDate, ExpirationDate]` È consentita al massimo un'`ACTIVE`allocazione a tempo indeterminato (no`ExpirationDate`) per azione in qualsiasi momento.

Utilizzo delle Revenue Share del Marketplace

I partner gestiscono le Marketplace Revenue Share e le relative allocazioni tramite il Marketplace Revenue Share Service. Il ciclo di vita procede attraverso due flussi: il flusso di condivisione (creazione, recupero, elenco, tag) e il flusso di allocazioni (creazione, aggiornamento, eliminazione parziale, recupero, elenco).

Creazione di una quota di fatturato del Marketplace

Il primo passaggio consiste nella creazione di un Marketplace Revenue Share per un prodotto AWS Marketplace utilizzando l'azione `CreateMarketplaceRevenueShare` API. La condivisione viene identificata dal Marketplace `ProductId` e funge da contenitore per tutte le allocazioni successive.

Quando creano un Marketplace Revenue Share, i partner devono fornire:

- **`Catalog`**— `AWS` per la produzione o `Sandbox` per i test.
- **`ProductId`**— l'ID del prodotto Marketplace di 25 caratteri. Modello:`[a-z0-9]{25}`.

I partner possono opzionalmente fornire:

- **`Tags`**— fino a 50 coppie chiave-valore per l'organizzazione delle risorse al momento della creazione. `TagResource`Da utilizzare per aggiungere tag dopo la creazione.
- **`ClientToken`**— un token di idempotenza per evitare creazioni duplicate in caso di nuovo tentativo. Massimo 64 caratteri. Gli SDK generano automaticamente questo token.

Convalida del prodotto: al momento della creazione, il servizio verifica con AWS Marketplace che il prodotto sia di proprietà dell'account del chiamante o di un account sussidiario collegato al chiamante tramite Partner Account Connection (PAC). Se il prodotto non esiste o l'account proprietario non è autorizzato per il chiamante, l'API restituisce un messaggio indicativo. `ValidationException` `PRODUCT_NOT_FOUND_OR_NOT_OWNED`

Una quota per prodotto: una seconda `CreateMarketplaceRevenueShare` chiamata per lo stesso prodotto con gli stessi `ProductId` rendimenti. `Catalog` `ConflictException`

La risposta restituisce il `Arn` (formato`arn:{partition}:partnercentral:{region}:{account-id}:catalog/{catalog}/marketplace-revenue-share/{productId}`) della condivisione, il `CatalogProductId`, il `Version` numero iniziale (che inizia da 1 e aumenta a ogni mutazione di allocazione) e tutti i tag applicati al momento della creazione.

Aggiungere allocazioni

Una volta creato un Marketplace Revenue Share, i partner dichiarano una percentuale di compartecipazione alle entrate e una finestra di data di validità creando un'allocazione tramite l'azione API. `CreateMarketplaceRevenueShareAllocation`

Quando creano un'allocazione, i partner devono fornire:

- **`Catalog`**— `AWS` oppure. `Sandbox`
- **`MarketplaceRevenueShareIdentifier`**— l'identificatore della quota principale.
- **`RevenueSharePercent`**— la percentuale delle entrate del prodotto raccolte tramite Marketplace fornita come decimale (ad esempio, `0.45` per il 45%).
- **`EffectiveDate`**— la data di calendario in cui questa allocazione diventa effettiva. Formato:`YYYY-MM-DD`.

La risposta restituisce lo stato dell'allocazione `Id` (formato`mrsa-[A-Za-z0-9]{13}`), lo stato dell'allocazione (`ACTIVE`alla creazione) e il valore cumulato della condivisione principale `Version` (per ogni mutazione di allocazione viene visualizzato un numero intero di versione per condivisione, utilizzato per bloccare in modo ottimistico i successivi aggiornamenti dell'allocazione).

Aggiornamento delle allocazioni

I partner possono aggiornare un'allocazione utilizzando l'azione `UpdateMarketplaceRevenueShareAllocation` API. I campi aggiornabili dipendono dal fatto che l'allocazione sia con data futura, attuale o passata.

Quando aggiornano un'allocazione, i partner devono fornire:

- **`Catalog`**— `AWS` oppure. `Sandbox`
- **`MarketplaceRevenueShareIdentifier`**— l'identificatore della quota principale.

- **`AllocationId`**— l'`mrsa-`ID dell'allocazione da aggiornare.
- **`MarketplaceRevenueShareVersion`**— la versione corrente della condivisione principale per un blocco ottimistico dell'allocazione. Ritornano i conflitti Bump. `ConflictException`

I partner possono fornire facoltativamente:

- **`RevenueSharePercent`**— la percentuale aggiornata di compartecipazione alle entrate. Modificabile solo su allocazioni con data futura.
- **`EffectiveDate`**— la data di validità aggiornata. Modificabile solo su allocazioni con data futura.
- **`ExpirationDate`**— la data di scadenza aggiornata. Modificabile sulle allocazioni con data futura (qualsiasi valore> `EffectiveDate`) e sulle allocazioni attualmente in vigore o a tempo indeterminato (qualsiasi valore). ≥ `today`
- **`Status`**`INACTIVE`— oppure. `ACTIVE` L'impostazione su `INACTIVE` soft elimina l'allocazione. Modificabile solo su allocazioni con data futura.
- **`ClientToken`**— un token di idempotenza.

Visualizzazione dei dettagli della quota di fatturato del Marketplace

I partner possono recuperare informazioni complete per un singolo Marketplace Revenue Share utilizzando l'azione `GetMarketplaceRevenueShare` API. Ciò restituisce la condivisione `ArnCatalog`,`ProductId`,, `Version` (la versione corrente dell'azione principale) e tutti i tag applicati alla condivisione. `CreatedDate` `LastModifiedDate`

I partner possono recuperare una singola allocazione utilizzando l'azione `GetMarketplaceRevenueShareAllocation` API con le allocazioni. `Id` Viene restituito:

- L'allocazione `Id` e la quota principale. `MarketplaceRevenueShareArn`
- `RevenueSharePercent`, `EffectiveDate`, `ExpirationDate`.
- `Status`(`ACTIVE`o`INACTIVE`).
- La quota principale `MarketplaceRevenueShareVersion` serve a bloccare con ottimismo gli aggiornamenti successivi.
- `CreatedDate` e `LastModifiedDate`.

Quotazione delle quote di reddito del Marketplace

I partner possono visualizzare tutte le Revenue Share del Marketplace di proprietà del proprio account utilizzando l'azione `ListMarketplaceRevenueShares` API. Ciò restituisce un elenco impaginato di riepiloghi delle azioni.

I partner possono filtrare i risultati in base a:

- **`Catalog`**— `AWS` oppure `Sandbox` (richiesto).
- **`ProductIds`**— un elenco di ID di prodotto specifici del Marketplace da recuperare.

La risposta include un riepilogo per ogni condivisione: `ArnCatalog`,`ProductId`,, l'ultima `Version` e`LastModifiedDate`. `CreatedDate`

Usa `MaxResults` e `NextToken` impagina set di risultati di grandi dimensioni.

Elencare le allocazioni

I partner possono elencare le allocazioni per uno specifico Marketplace Revenue Share utilizzando l'azione `ListMarketplaceRevenueShareAllocations` API. Ciò restituisce un elenco impaginato di riepiloghi delle allocazioni con funzionalità di filtro.

I partner possono filtrare i risultati per:

- **`Status`**— `ACTIVE` oppure`INACTIVE`.
- Intervallo di date di validità —`EffectiveDateOnOrAfter`/`EffectiveDateOnOrBefore`per recuperare le allocazioni la cui data di validità rientra in una finestra specifica.

La risposta include informazioni di riepilogo per ogni allocazione:`Id`,,,`RevenueSharePercent`, `EffectiveDate` `ExpirationDate` `Status`,`MarketplaceRevenueShareVersion`, e timestamp di controllo.

Etichettatura delle quote di fatturato del Marketplace

Le operazioni di AWS tagging standard sono supportate nella risorsa Marketplace Revenue Share:

- **`TagResource`**— aggiungere o sovrascrivere tag su un Marketplace Revenue Share. Massimo 50 tag per condivisione.
- **`UntagResource`**— rimuovi tag specifici per chiave.

- **`ListTagsForResource`**— recupera tutti i tag attualmente applicati a un Marketplace Revenue Share.

Le allocazioni non supportano i tag. Etichetta la condivisione principale per organizzare le allocazioni correlate.

Ogni operazione di etichettatura accetta il formato della `Arn` condivisione come `arn:{partition}:partnercentral:{region}:{account-id}:catalog/{catalog}/marketplace-revenue-share/{productId}` identificatore della risorsa. Il AWS tag-on-create standard è supportato anche dal campo on. `Tags` `CreateMarketplaceRevenueShare`

# Supportata AWS Regioni

Le seguenti sezioni forniscono informazioni sulle regioni AWS supportate.

Argomenti

- Supportata AWS regioni per AWS API Partner Central Account
- Supportata AWS regioni per AWS API di vendita Partner Central
- Supportata AWS regioni per AWS API Partner Central Benefits
- Supportata AWS regioni per AWS API Partner Central Channel
- Supportata AWS regioni per AWS API di misurazione dei ricavi di Partner Central

## Supportata AWS regioni per AWS API Partner Central Account

Puoi accedere al servizio di account AWS Partner Central da qualsiasi regione AWS degli Stati Uniti orientali (Virginia settentrionale) con il seguente endpoint.

```
partnercentral-account.us-east-1.api.aws
```

## Supportata AWS regioni per AWS API di vendita Partner Central

Puoi accedere al servizio di vendita AWS Partner Central da qualsiasi regione AWS degli Stati Uniti orientali (Virginia settentrionale) con il seguente endpoint.

```
partnercentral-selling.us-east-1.api.aws
```

## Supportata AWS regioni per AWS API Partner Central Benefits

Puoi accedere al servizio di benefit AWS Partner Central da qualsiasi regione AWS degli Stati Uniti orientali (Virginia settentrionale) con il seguente endpoint.

```
partnercentral-benefits.us-east-1.api.aws
```

## Supportata AWS regioni per AWS API Partner Central Channel

Puoi accedere al servizio di gestione dei canali AWS Partner Central da qualsiasi regione commerciale AWS con il seguente endpoint.

```
partnercentral-channel.global.api.aws
```

### Richieste di firma con SigV4a

Poiché l'API AWS Partner Central Channel utilizza un endpoint globale, le richieste vengono firmate con Signature Version 4a (SigV4a), un'estensione di SigV4 che supporta la firma con crittografia asimmetrica, abilitando firme verificabili in più regioni. AWS

Utilizzo dell' AWS SDK o della CLI

Se utilizzi un AWS SDK o la AWS CLI, la firma SigV4A viene gestita automaticamente quando chiami l'endpoint globale. e non sono necessarie ulteriori configurazioni.

Firma manuale delle richieste

Se firmi le richieste manualmente senza un SDK, tieni presente le seguenti differenze rispetto allo standard SigV4:

- SigV4a ricava una coppia di chiavi Elliptic Curve Digital Signature Algorithm (ECDSA) dalla chiave di accesso segreta esistente, anziché utilizzare la derivazione delle chiavi. AWS HMAC-based
- L'ambito delle credenziali utilizza * per il componente regione anziché un nome di regione specifico, poiché la firma è valida in tutte le regioni.

Per ulteriori informazioni su come funziona Sigv4a, consulta AWS Signature versione 4 per le richieste API. Per esempi di codice di firma Sigv4A, consulta il progetto sigv4a-signing-examples su. GitHub

# Supportata AWS regioni per AWS API di misurazione dei ricavi di Partner Central

Puoi accedere al servizio AWS Partner Central Revenue Measurement da qualsiasi regione commerciale AWS con il seguente endpoint.

```
partnercentral-prm.global.api.aws
```

## Richieste di firma con SigV4a

Poiché il servizio di misurazione dei ricavi utilizza un endpoint globale, le richieste vengono firmate con Signature Version 4a (SigV4a), un'estensione di SigV4 che supporta la firma con crittografia asimmetrica, abilitando firme verificabili in più regioni. AWS

Utilizzo dell' AWS SDK o della CLI

Se utilizzi un AWS SDK o la AWS CLI, la firma SigV4A viene gestita automaticamente quando chiami l'endpoint globale. e non sono necessarie ulteriori configurazioni.

Firma manuale delle richieste

Se firmi le richieste manualmente senza un SDK, tieni presente le seguenti differenze rispetto allo standard SigV4:

- SigV4a ricava una coppia di chiavi Elliptic Curve Digital Signature Algorithm (ECDSA) dalla chiave di accesso segreta esistente, anziché utilizzare la derivazione delle chiavi. AWS HMAC-based
- L'ambito delle credenziali utilizza * per il componente regione anziché un nome di regione specifico, poiché la firma è valida in tutte le regioni.

Per ulteriori informazioni su come funziona Sigv4a, consulta AWS Signature versione 4 per le richieste API. Per esempi di codice di firma Sigv4A, consulta il progetto sigv4a-signing-examples su. GitHub

# Permissions

Le seguenti sezioni forniscono informazioni sulle autorizzazioni.

Argomenti

- Accesso per l'API dell'account
- Accesso all'API di vendita
- Accesso all'API Benefits
- Accesso per l'API Channel
- Accesso all'API Revenue Measurement

# Accesso per l'API dell'account

Il controllo degli accessi e le autorizzazioni sono gestiti da AWS Identity and Access Management(IAM). Questa sezione fornisce indicazioni per configurare le autorizzazioni necessarie per interagire con l'API Account.

## Prerequisiti

Prima di configurare le autorizzazioni, assicurati di essere collegato a e di aver creato i Account AWS ruoli e gli utenti IAM necessari. Per ulteriori informazioni, consulta Configurazione e autenticazione.

## Utilizzo AWS policy gestite

AWS fornisce politiche gestite che concedono le autorizzazioni necessarie per interagire con l'API Account. Per fornire l'accesso necessario alla gestione delle risorse dell'account, collega la `AWSPartnerCentralFullAccess` policy alle tue identità IAM. Per ulteriori informazioni, consulta le politiche AWS gestite per gli utenti.

## Assegnazione di policy a ruoli e utenti IAM

Segui questi passaggi per assegnare le policy ai ruoli e agli utenti IAM:

1. Accedi alla Console di gestione AWS.
2. Accedi al servizio IAM.
3. Seleziona ruoli o utenti e scegli il ruolo o l'utente IAM a cui desideri allegare una policy.
4. Allega la `AWSPartnerCentralFullAccess` policy al ruolo o all'utente IAM selezionato.

Per ulteriori informazioni, consulta Aggiunta e rimozione di autorizzazioni per identità IAM.

## Gestione delle autorizzazioni tramite chiavi condizionali

Le chiavi di condizione nelle policy IAM forniscono autorizzazioni a livello di risorsa su quando applicare le policy relative alle dichiarazioni. Puoi utilizzare le chiavi condizionali per specificare le condizioni che determinano quando determinate autorizzazioni sono consentite o negate.

Per ulteriori informazioni, consulta Elementi della policy JSON IAM: operatori di condizione.

Panoramica dei tasti condizionali

| Chiave di condizione | Description | Azioni applicabili | Valori validi |
|---|---|---|---|
| Partner Central: catalogo | filtra l'accesso in base al tipo di entità di catalogo associata | tutte le azioni | AWS, sandbox |

## Riepilogo delle autorizzazioni richieste

Riepilogo delle autorizzazioni richieste

| Azione | Description |
|---|---|
| partnercentral: AcceptConnectionInvitation | consente di accettare inviti alla connessione |
| partnercentral: AssociateAwsTrainingCertificationEmailDomain | consente di associare domini e-mail di certificazione AWS della formazione |
| partnercentral: CancelConnection | consente di annullare le connessioni |
| partnercentral: CancelConnectionInvitation | consente di annullare gli inviti alla connessione |
| partnercentral: CancelProfileUpdateTask | consente di annullare le attività di aggiornamento del profilo |
| partnercentral: CreateConnectionInvitation | consente di creare inviti alla connessione |
| partnercentral: CreatePartner | consente di creare partner |

| Azione | Description |
| --- | --- |
| partnercentral: DisassociateAwsTrainingCertificationEmailDomain | consente di dissociare i domini di posta elettronica di certificazione della AWS formazione |
| partnercentral: GetAllianceLeadContact | consente di recuperare i dati di contatto dei responsabili dell'alleanza |
| partnercentral: GetConnection | consente di recuperare i dettagli della connessione |
| partnercentral: GetConnectionInvitation | consente di recuperare i dettagli dell'invito alla connessione |
| partnercentral: GetConnectionPreferences | consente di recuperare le preferenze di connessione |
| partnercentral: GetPartner | consente di recuperare i dettagli del partner |
| partnercentral: GetProfileUpdateTask | consente di recuperare i dettagli dell'attività di aggiornamento del profilo |
| partnercentral: GetProfileVisibility | consente di recuperare le impostazioni di visibilità del profilo |
| partnercentral: GetVerification | consente di recuperare i dettagli di verifica |
| partnercentral: ListConnectionInvitations | consente di pubblicare inviti alla connessione |
| partnercentral: ListConnections | consente di elencare le connessioni |
| partnercentral: ListPartners | consente di elencare i partner |
| partnercentral: PutAllianceLeadContact | consente di aggiornare i dati di contatto dei responsabili dell'alleanza |
| partnercentral: PutProfileVisibility | consente l'aggiornamento delle impostazioni di visibilità del profilo |

| Azione | Description |
| --- | --- |
| partnercentral: RejectConnectionInvitation | consente di rifiutare gli inviti alla connessione |
| partnercentral: SendEmailVerificationCode | consente l'invio di codici di verifica via e-mail |
| partnercentral: StartProfileUpdateTask | consente di avviare attività di aggiornamento del profilo |
| partnercentral: StartVerification | consente di avviare i processi di verifica |
| partnercentral: UpdateConnectionPreferences | consente l'aggiornamento delle preferenze di connessione |

## Accesso all'API di vendita

Il controllo degli accessi e le autorizzazioni sono gestiti da AWS Identity and Access Management(IAM). Questa sezione fornisce indicazioni per configurare le autorizzazioni necessarie per interagire con l'API, incluse le autorizzazioni necessarie per elencare le entità.Marketplace AWS

### Prerequisiti

Prima di configurare le autorizzazioni, assicurati di essere collegato a Partner Central e di aver creato i ruoli e gli utenti IAM necessari.Account AWS Per ulteriori informazioni, consulta Configurazione e autenticazione.

### Utilizzo AWS policy gestite

AWS fornisce politiche gestite che concedono le autorizzazioni necessarie per interagire con l'API. Per fornire l'accesso necessario per gestire le opportunità, collega la `AWSPartnerCentralOpportunityManagement` policy alle tue identità IAM. Per ulteriori informazioni, consulta le politiche AWS gestite per gli utenti di AWS Partner Central.

AWSPartnerCentralOpportunityManagement politica

Questa politica garantisce l'accesso completo alle azioni di gestione delle opportunità di Partner Central.

JSON

```
{
    "Version":"2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Sid": "OpportunityManagement",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:AcceptEngagementInvitation",
                "partnercentral:AssignOpportunity",
                "partnercentral:AssociateOpportunity",
                "partnercentral:CreateEngagement",
                "partnercentral:CreateEngagementInvitation",
                "partnercentral:CreateOpportunity",
                "partnercentral:CreateResourceSnapshot",
                "partnercentral:CreateResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:DeleteResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:DisassociateOpportunity",
                "partnercentral:GetAwsOpportunitySummary",
                "partnercentral:GetEngagement",
                "partnercentral:GetEngagementInvitation",
                "partnercentral:GetOpportunity",
                "partnercentral:GetResourceSnapshot",
                "partnercentral:GetResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:ListEngagementByAcceptingInvitationTasks",
                "partnercentral:ListEngagementFromOpportunityTasks",
                "partnercentral:ListEngagementInvitations",
                "partnercentral:ListEngagementMembers",
                "partnercentral:ListEngagementResourceAssociations",
                "partnercentral:ListEngagements",
                "partnercentral:ListOpportunities",
                "partnercentral:ListResourceSnapshotJobs",
                "partnercentral:ListResourceSnapshots",
                "partnercentral:ListSolutions",
                "partnercentral:RejectEngagementInvitation",
                "partnercentral:StartEngagementByAcceptingInvitationTask",
                "partnercentral:StartEngagementFromOpportunityTask",
                "partnercentral:StartResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:StopResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:SubmitOpportunity",
                "partnercentral:UpdateOpportunity"
            ],
```

```
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Sid": "ListingAWSMarketplaceEntities",
            "Effect": "Allow",
            "Action": ["aws-marketplace:ListEntities"],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Sid": "AWSMarketplaceOffersAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": ["aws-marketplace:DescribeEntity"],
            "Resource": [
              "arn:aws:aws-marketplace:*:*:AWSMarketplace/Offer/*",
              "arn:aws:aws-marketplace:*:*:AWSMarketplace/OfferSet/*"
            ]
        }
    ]
}
```

## Policy personalizzate

Se le policy gestite non soddisfano le tue esigenze, crea policy IAM personalizzate che concedano le autorizzazioni necessarie per il tuo caso d'uso. L'esempio seguente è una politica personalizzata che concede le autorizzazioni per elencare le entità:Marketplace AWS

Example Esempio di policy personalizzata

JSON

```
{
    "Version":"2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:ListOpportunities",
                "aws-marketplace:ListEntities"
            ],
            "Resource": "*"
```

```
        }
    ]
}
```

Politica permissiva personalizzata

Questa politica fornisce un ampio accesso alle azioni di vendita di Partner Central, comprese le funzionalità che potrebbero essere aggiunte in futuro senza richiedere aggiornamenti delle politiche. Utilizzando l'azione wild card`partnercentral:*`, questa politica concede automaticamente l'accesso alle nuove funzionalità di vendita di Partner Central non appena diventano disponibili, riducendo la necessità di aggiornamenti manuali. Questa politica include anche le autorizzazioni per l'interazione con le Marketplace AWS entità, il che aiuta a garantire il mantenimento dell'accesso sia per le azioni di vendita che per quelle del Marketplace.

JSON

```
{
    "Version":"2012-10-17",
    "Statement":
    [
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action":
            [
                "partnercentral:*"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action":
            [
                "aws-marketplace:ListEntities",
                "aws-marketplace:DescribeEntity"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action":
            [
```

```
                "aws-marketplace:SearchAgreements",
                "aws-marketplace:DescribeAgreement"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition":
            {
                "StringEquals":
                {
                    "aws-marketplace:PartyType": "Proposer"
                }
            }
        }
    ]
}
```

## Assegnazione di policy a ruoli e utenti IAM

Segui questi passaggi per assegnare le policy ai ruoli e agli utenti IAM:

1. Accedi alla Console di gestione AWS.
2. Accedi al servizio IAM.
3. Seleziona ruoli o utenti e scegli il ruolo o l'utente IAM a cui desideri allegare una policy.
4. Allega la `AWSPartnerCentralOpportunityManagement` policy o la tua policy personalizzata al ruolo o all'utente IAM selezionato.

Per ulteriori informazioni, consulta Aggiunta e rimozione di autorizzazioni per identità IAM.

## Gestione delle autorizzazioni tramite chiavi condizionali

Le chiavi di condizione nelle policy IAM forniscono autorizzazioni a livello di risorsa su quando applicare le policy relative alle dichiarazioni. Puoi utilizzare le chiavi condizionali per specificare le condizioni che determinano quando determinate autorizzazioni sono consentite o negate.

Per ulteriori informazioni, consulta Elementi della policy JSON IAM: operatori di condizione.

Panoramica dei tasti condizionali

| Chiave di condizione | Description | Azioni applicabili | Valori validi |
|---|---|---|---|
| Partner Central: catalogo | filtra l'accesso in base al tipo di entità di catalogo associata | tutte le azioni | AWS, sandbox |
| aws-marketplace: PartyType | filtra l'accesso in base al tipo di soggetto (ad esempio, proponente) | SearchAgreements, DescribeAgreement | proporre |

## Riepilogo delle autorizzazioni richieste

Riepilogo delle autorizzazioni richieste

| Azione | Description |
|---|---|
| partnercentral: CreateOpportunity | consente di creare opportunità |
| partner central: UpdateOpportunity | consente di aggiornare le opportunità |
| partner central: ListOpportunities | consente di elencare opportunità |
| partnercentral: GetOpportunity | consente di recuperare i dettagli delle opportuni tà |
| partnercentral: ListSolutions | consente di elencare soluzioni |
| partnercentral: AssociateOpportunity | consente di associare opportunità ad altre entità |
| partnercentral: DisassociateOpportunity | consente di dissociare le opportunità da altre entità |
| partnercentral: AcceptEngagementInvitation | consente di accettare inviti di fidanzamento |
| partnercentral: RejectEngagementInvitation | consente di rifiutare gli inviti di fidanzamento |

| Azione | Description |
| --- | --- |
| partner central: GetEngagementInvitation | consente di recuperare i dettagli dell'invito al fidanzamento |
| partnercentral: ListEngagementInvitations | consente di pubblicare inviti di fidanzamento |
| partnercentral: SubmitOpportunity | consente di presentare opportunità |
| partnercentral: GetAwsOpportunitySummary | consente di recuperare il riepilogo AWS delle opportunità |
| partnercentral: StartProspectingFromEngagementTask | Crea un'attività di prospezione a partire dagli impegni |
| partnercentral: GetProspectingFromEngagementTask | Restituisce i dettagli dell'attività di prospezione |
| partnercentral: ListProspectingFromEngagementTasks | Restituisce un elenco di attività di prospezione |
| aws-marketplace: ListEntities | consente di elencare le entitàMarketplace AWS |
| aws-marketplace: DescribeEntity | consente di descrivere le entitàMarketplace AWS |
| aws-marketplace: SearchAgreements | consente di cercare accordi in Marketplace AWS |
| aws-marketplace: DescribeAgreement | consente di descrivere gli accordi in Marketplace AWS |

## Accesso all'API Benefits

Il controllo degli accessi e le autorizzazioni sono gestiti da AWS Identity and Access Management(IAM). Questa sezione fornisce indicazioni per configurare le autorizzazioni necessarie per interagire con l'API Benefits.

## Prerequisiti

Prima di configurare le autorizzazioni, assicurati di essere collegato a e di aver creato i Account AWS ruoli e gli utenti IAM necessari. Per ulteriori informazioni, consulta Configurazione e autenticazione.

## Utilizzo AWS policy gestite

AWS fornisce politiche gestite che concedono le autorizzazioni necessarie per interagire con l'API Benefits. Per fornire l'accesso necessario alla gestione delle risorse relative ai benefit, collega la `AWSPartnerCentralFullAccess` policy alle tue identità IAM. Per ulteriori informazioni, consulta le politiche AWS gestite per gli utenti.

## Assegnazione di policy a ruoli e utenti IAM

Segui questi passaggi per assegnare le policy ai ruoli e agli utenti IAM:

1. Accedi alla Console di gestione AWS.
2. Accedi al servizio IAM.
3. Seleziona ruoli o utenti e scegli il ruolo o l'utente IAM a cui desideri allegare una policy.
4. Allega la `AWSPartnerCentralFullAccess` policy al ruolo o all'utente IAM selezionato.

Per ulteriori informazioni, consulta Aggiunta e rimozione di autorizzazioni per identità IAM.

## Gestione delle autorizzazioni tramite chiavi condizionali

Le chiavi di condizione nelle policy IAM forniscono autorizzazioni a livello di risorsa su quando applicare le policy relative alle dichiarazioni. Puoi utilizzare le chiavi condizionali per specificare le condizioni che determinano quando determinate autorizzazioni sono consentite o negate.

Per ulteriori informazioni, consulta Elementi della policy JSON IAM: operatori di condizione.

Panoramica dei tasti condizionali

| Chiave di condizione | Description | Azioni applicabili | Valori validi |
|---|---|---|---|
| Partner Central: catalogo | filtra l'accesso in base al tipo di entità di catalogo associata | tutte le azioni | AWS, sandbox |

# Riepilogo delle autorizzazioni richieste

Riepilogo delle autorizzazioni richieste

| Azione | Description |
| --- | --- |
| partnercentral: AmendBenefitApplication | consente di modificare le richieste di indennità |
| partner central: AssociateBenefitApplication Resource | consente di associare risorse alle applicazioni di benefit |
| partnercentral: CancelBenefitApplication | consente di annullare le richieste di indennità |
| partnercentral: CreateBenefitApplication | consente di creare applicazioni di benefit |
| partnercentral: DisassociateBenefitApplicat ionResource | consente di dissociare le risorse dalle applicazi oni benefiche |
| partnercentral: GetBenefit | consente di recuperare i dettagli dei vantaggi |
| partnercentral: GetBenefitAllocation | consente di recuperare i dettagli sull'allocazione dei benefici |
| partnercentral: GetBenefitApplication | consente di recuperare i dettagli della richiesta di indennità |
| partnercentral: ListBenefitAllocations | consente di elencare le assegnazioni di benefit |
| partnercentral: ListBenefitApplications | consente di elencare le richieste di benefit |
| partnercentral: ListBenefits | consente di elencare i vantaggi |
| partnercentral: RecallBenefitApplication | consente di richiamare le richieste di benefit |
| partnercentral: SubmitBenefitApplication | consente di presentare domande di indennità |
| partnercentral: UpdateBenefitApplication | consente di aggiornare le richieste di benefit |

# Accesso per l'API Channel

Il controllo degli accessi e le autorizzazioni sono gestiti da AWS Identity and Access Management(IAM). Questa sezione fornisce indicazioni per configurare le autorizzazioni necessarie per interagire con l'API AWS Partner Central Channel.

## Configurazione dell'account di gestione del canale

Le funzionalità di gestione dei canali su AWS Partner Central richiedono l'implementazione dei ruoli IAM in due tipi di AWS account:

1. AWS Collegato Account AWS a Partner Central:

   Questo è quello Account AWS associato al tuo account AWS Partner Network e Partner Central. Esiste un solo AWS Partner Central collegato Account AWS per partner. Come attività di configurazione una tantum, creerai un ruolo IAM in tal senso Account AWS utilizzando una policy gestita dal canale Partner Central.
2. Account di gestione del programma Account AWS:

   Account AWS Viene utilizzato come Bill-Transfer account per gestire la fatturazione e il pagamento per il consumo dei clienti finali.Account AWS Viene segnalato come account di gestione del programma nella gestione dei canali di AWS Partner Central. Potresti avere più account di gestione del programma e dovrai creare un ruolo IAM in ciascuno di essi Account AWS che segnali come account di gestione del programma.

Per ogni Account AWS tipo, dovrai associare diversi ruoli IAM a politiche di autorizzazione e fiducia specifiche.

Accesso per AWS Collegato a Partner Central Account AWS

All'interno di AWS Partner Central linked Account AWS, crea un ruolo IAM per la gestione delle risorse del canale, che verrà concesso agli utenti di Partner Central. Questo ruolo IAM consente agli utenti di visualizzare e gestire le risorse di gestione dei canali su AWS Partner Central. Il nome del ruolo deve iniziare con `PartnerCentralRoleFor` e il nome consigliato è`PartnerCentralRoleForChannel`. Per configurare il ruolo, completa quanto segue:

- Aggiungi la seguente policy di fiducia personalizzata per consentire agli amministratori cloud di AWS Partner Central e ai responsabili delle alleanze di mappare i ruoli IAM agli utenti Partner Central:

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

- Associa la policy AWSPartnerCentralChannelManagementgestita al `PartnerCentralRoleForChannel` ruolo.

Accesso per l'account di gestione del programma AWS account (i)

All'interno di ogni account di gestione del programma Account AWS segnalato in AWS Partner Central, crea i seguenti ruoli IAM, con i nomi richiesti di seguito:

- `PartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement`: Utilizza questo ruolo per gestire le strette di mano tra Partner Central e la gestione del programma.Account AWS Questo ruolo IAM può essere utilizzato per rispondere all'attivazione degli account di gestione del programma in Partner Central.AWS Quando crei questo ruolo, associa la policy `AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement` gestita.
- `PartnerCentralChannelBillingTransferReadOnly`: Utilizzate questo ruolo tra più account per consentire la visibilità dello stato del trasferimento della fatturazione da AWS Partner Central. Questo ruolo condividerà lo stato del trasferimento della fatturazione dall'utente Account AWS a AWS Partner Central per visualizzare centralmente lo stato del trasferimento della fatturazione. Se questo ruolo viene creato, gli utenti di AWS Partner Central possono visualizzare lo stato del trasferimento della fatturazione in AWS Partner Central. Tuttavia, questo ruolo non concede agli utenti di AWS Partner Central l'autorizzazione ad accedere ai trasferimenti di fatturazione nella console AWS Billing and Cost Management.
  - Policy di trust:
    - All'interno del codice JSON riportato di seguito, sostituiscilo `{PartnerCentralLinkedAccountID}` con l'ID a 12 cifre collegato a Partner Central

con l'effettivo ID a Account AWS 12 cifre collegato a AWS Partner Central al momento della creazione del ruolo.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "AWS": "arn:aws:iam::{PartnerCentralLinkedAccountId}:root"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

- Politica di autorizzazione:

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "BillingTransferReadOnly",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "organizations:DescribeResponsibilityTransfer",
        "organizations:ListHandshakesForOrganization",
        "organizations:ListInboundResponsibilityTransfers",
        "organizations:ListOutboundResponsibilityTransfers"
    ],
      "Resource": "*"
    }
  ]
}
```

- `PartnerCentralChannelBillingTransferManagement`(opzionale): utilizza questo ruolo tra account per consentire la creazione e la gestione dei trasferimenti di fatturazione da AWS Partner Central. Questo ruolo consentirà agli utenti di AWS Partner Central di accedere al ruolo IAM contenente la policy `AWSPartnerCentralChannelManagement` gestita per gestire i trasferimenti di fatturazione nell'account di gestione del programma.Account AWS Utilizzando questo ruolo tra più account, gli utenti di AWS Partner Central saranno in grado di accedere e

gestire i trasferimenti di fatturazione nella console AWS Billing and Cost Management utilizzando il pulsante AWS«Manage AWS in Billing» nella gestione del canale Partner Central.

- Policy di trust:
  - All'interno del codice JSON riportato di seguito, sostituiscilo `{PartnerCentralLinkedAccountID}` con l'ID a Account AWS 12 cifre collegato a AWS Partner Central effettivo al momento della creazione del ruolo.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "AWS": "arn:aws:iam::{PartnerCentralLinkedAccountId}:root"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

- Politica di autorizzazione:

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "BillingTransferManagement",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "billingconductor:CreateBillingGroup",
        "billingconductor:ListPricingPlans",
        "organizations:AcceptHandshake",
        "organizations:CancelHandshake",
        "organizations:DeclineHandshake",
        "organizations:DescribeResponsibilityTransfer",
        "organizations:InviteOrganizationToTransferResponsibility",
        "organizations:ListHandshakesForAccount",
        "organizations:ListHandshakesForOrganization",
        "organizations:ListInboundResponsibilityTransfers",
        "organizations:ListOutboundResponsibilityTransfers",
        "organizations:TerminateResponsibilityTransfer",
        "organizations:UpdateResponsibilityTransfer"
```

```
    ],
      "Resource": "*"
    }
  ]
}
```

## Utilizzo AWS policy gestite

AWS fornisce politiche gestite che concedono le autorizzazioni necessarie per interagire con l'API Channel. Per fornire l'accesso necessario per gestire tutte le risorse del canale, collega la `AWSPartnerCentralChannelManagement` policy alle tue identità IAM. Per fornire l'accesso necessario per visualizzare e rispondere alle richieste di handshake del canale, allega la `AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement` policy alle tue identità IAM. Per ulteriori informazioni, consulta le politiche AWS gestite per gli utenti di AWS Partner Central.

AWSPartnerCentralChannelManagement politica

Questa politica garantisce l'accesso completo alle azioni di gestione dei canali di Partner Central.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "ChannelManagement",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "partnercentral:CreateProgramManagementAccount",
        "partnercentral:UpdateProgramManagementAccount",
        "partnercentral:DeleteProgramManagementAccount",
        "partnercentral:ListProgramManagementAccounts",
        "partnercentral:GetProgramManagementAccount",
        "partnercentral:CreateRelationship",
        "partnercentral:UpdateRelationship",
        "partnercentral:DeleteRelationship",
        "partnercentral:GetRelationship",
        "partnercentral:ListRelationships",
        "partnercentral:CreateChannelHandshake",
        "partnercentral:AcceptChannelHandshake",
        "partnercentral:RejectChannelHandshake",
        "partnercentral:CancelChannelHandshake",
        "partnercentral:ListChannelHandshakes"
      ],
```

```
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "partnercentral:Catalog": [
            "AWS",
            "Sandbox"
          ]
        }
      }
    },
    {
      "Sid": "ChannelBillingTransferRoleAccess",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "sts:AssumeRole"
      ],
      "Resource": [
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralChannelBillingTransferManagement",
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralChannelBillingTransferReadOnly"
      ]
    },
    {
      "Sid": "TaggingAccess",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "partnercentral:TagResource",
        "partnercentral:UntagResource",
        "partnercentral:ListTagsForResource"
      ],
      "Resource": [
        "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/program-management-account/*",
        "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/channel-handshake/*"
      ],
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "partnercentral:Catalog": [
            "AWS",
            "Sandbox"
          ]
        }
      }
    }
  ]
```

```
}
```

AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement politica

Questa politica consente di visualizzare e rispondere alle richieste di handshake del canale. Questa politica deve essere applicata ai ruoli negli AWS account che ricevono le richieste di handshake del canale.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "ChannelHandshakeManagement",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "partnercentral:ListChannelHandshakes",
        "partnercentral:AcceptChannelHandshake",
        "partnercentral:RejectChannelHandshake"
      ],
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "partnercentral:Catalog": [
            "AWS",
            "Sandbox"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```

## Assegnazione di policy a ruoli e utenti IAM

Segui questi passaggi per assegnare le policy ai ruoli e agli utenti IAM:

1. Accedi alla Console di gestione AWS.
2. Accedi al servizio IAM.
3. Seleziona ruoli o utenti e scegli il ruolo o l'utente IAM a cui desideri allegare una policy.
4. Allega la `AWSPartnerCentralChannelManagement` policy o la tua policy personalizzata al ruolo o all'utente IAM selezionato.

Per ulteriori informazioni, consulta Aggiunta e rimozione di autorizzazioni per identità IAM.

## Gestione delle autorizzazioni tramite chiavi condizionali

Le chiavi di condizione nelle policy IAM forniscono autorizzazioni a livello di risorsa su quando applicare le policy relative alle dichiarazioni. Puoi utilizzare le chiavi condizionali per specificare le condizioni che determinano quando determinate autorizzazioni sono consentite o negate.

Per ulteriori informazioni, consulta Elementi della policy JSON IAM: operatori di condizione.

Panoramica dei tasti condizionali

| Chiave di condizione | Description | Azioni applicabili | Valori validi |
|---|---|---|---|
| Partner Central: catalogo | Filtra l'accesso in base al tipo di entità di catalogo associata | Tutte le azioni di Channel Management | AWS, sandbox |
| Partner Central: ChannelHandshakeType | Filtra l'accesso in base al tipo di handshake del canale | CreateChannelHandshake, AcceptChannelHandshake, RejectChannelHandshake, CancelChannelHandshake, ListChannelHandshakes | PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT, START_SERVICE_PERIOD, REVOKE_SERVICE_PERIOD |

## Riepilogo delle autorizzazioni richieste

Riepilogo delle autorizzazioni richieste

| Azione | Description |
|---|---|
| partnercentral: CreateProgramManagementAccount | consente di creare account di gestione del programma |
| partnercentral: UpdateProgramManagementAccount | consente di aggiornare gli account di gestione del programma |

| Azione | Description |
| --- | --- |
| partnercentral: DeleteProgramManagementAccount | consente di eliminare gli account di gestione del programma |
| partnercentral: ListProgramManagementAccounts | consente di elencare gli account di gestione del programma |
| partnercentral: GetProgramManagementAccount | consente di recuperare i dettagli dell'account di gestione del programma |
| partnercentral: CreateRelationship | consente di creare relazioni |
| partnercentral: UpdateRelationship | consente di aggiornare le relazioni |
| partnercentral: DeleteRelationship | consente di eliminare le relazioni |
| partnercentral: GetRelationship | consente di recuperare i dettagli della relazione |
| partnercentral: ListRelationships | consente di elencare le relazioni |
| partnercentral: CreateChannelHandshake | consente di creare handshake di canale |
| partnercentral: AcceptChannelHandshake | consente di accettare le strette di mano ai canali |
| partner central: RejectChannelHandshake | consente di rifiutare le strette di mano ai canali |
| partner central: CancelChannelHandshake | consente di annullare gli handshake di canale |
| partnercentral: ListChannelHandshakes | consente di elencare le strette di mano dei canali |

## Accesso all'API Revenue Measurement

Il controllo degli accessi e le autorizzazioni sono gestiti da AWS Identity and Access Management(IAM). Questa sezione fornisce indicazioni per configurare le autorizzazioni necessarie per interagire con l'API Revenue Measurement, incluse le autorizzazioni necessarie per elencare le entità.Marketplace AWS

## Prerequisiti

Prima di configurare le autorizzazioni, assicurati di essere collegato a Partner Central e di aver creato i ruoli e gli utenti IAM necessari.Account AWS Per ulteriori informazioni, consulta Configurazione e autenticazione.

## Utilizzo AWS policy gestite

AWS fornisce politiche gestite che concedono le autorizzazioni necessarie per interagire con l'API Revenue Measurement. Sono disponibili due policy gestite a seconda del tipo di persona:

- Partner: collega la `AWSPartnerCentralRevenueAttributionManagement` policy alle tue identità IAM.
- Clienti: collega la `AWSRevenueAttributionManagement` policy alle tue identità IAM.

Per ulteriori informazioni, consulta le politiche AWS gestite per gli utenti di AWS Partner Central.

AWSPartnerCentralRevenueAttributionManagement politica

Questa politica fornisce l'accesso necessario per le attività di gestione dell'attribuzione dei ricavi per AWS gli account registrati con AWS Partner Central.

```
{
    "Version": "2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Sid": "RevenueMeasurementCreation",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:CreateRevenueAttribution",
                "partnercentral:CreateMarketplaceRevenueShare",
                "partnercentral:CreateMarketplaceRevenueShareAllocation"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
```

```
        },
        {
            "Sid": "RevenueMeasurementListing",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:ListRevenueAttributions",
                "partnercentral:ListRevenueAttributionAllocations",
                "partnercentral:ListMarketplaceRevenueShares",
                "partnercentral:ListMarketplaceRevenueShareAllocations"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "RevenueAttributionManagement",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:GetRevenueAttribution",
                "partnercentral:UpdateRevenueAttribution",
                "partnercentral:GetRevenueAttributionAllocation",
                "partnercentral:StartRevenueAttributionAllocationsTask",
                "partnercentral:GetRevenueAttributionAllocationsTask"
            ],
            "Resource": "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/revenue-attribution/*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "MarketplaceRevenueShareManagement",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
```

```
                "partnercentral:GetMarketplaceRevenueShare",
                "partnercentral:GetMarketplaceRevenueShareAllocation",
                "partnercentral:UpdateMarketplaceRevenueShareAllocation"
            ],
            "Resource": "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/marketplace-revenue-
share/*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "TaggingAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:TagResource",
                "partnercentral:UntagResource",
                "partnercentral:ListTagsForResource"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/revenue-attribution/*",
                "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/marketplace-revenue-share/*"
            ],
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "OpportunityAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:ListOpportunities",
                "partnercentral:GetOpportunity"
            ],
            "Resource": "*",
```

```
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "PartnerResourceAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:ListPartners",
                "partnercentral:GetPartner"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "ListingAWSMarketplaceEntities",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:ListEntities"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Sid": "AWSMarketplaceEntityAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:DescribeEntity"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:aws-marketplace:*:*:AWSMarketplace*/Offer/*"
            ]
        },
```

```
        {
            "Sid": "AmazonQPartnerAssistantAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "q:StartConversation",
                "q:SendMessage",
                "q:GetConversation",
                "q:ListConversations",
                "q:PassRequest"
            ],
            "Resource": "*"
        }
    ]
}
```

### AWSRevenueAttributionManagement politica

Questa politica fornisce l'accesso necessario alle attività di gestione dell'attribuzione delle entrate per AWS gli account che non sono registrati presso AWS Partner Central.

```
{
    "Version": "2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Sid": "RevenueAttributionCreation",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:CreateRevenueAttribution"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "RevenueAttributionListing",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
```

```
                "partnercentral:ListRevenueAttributions"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "RevenueAttributionManagement",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:GetRevenueAttribution",
                "partnercentral:UpdateRevenueAttribution"
            ],
            "Resource": "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/revenue-attribution/*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "TaggingAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:TagResource",
                "partnercentral:UntagResource",
                "partnercentral:ListTagsForResource"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/*/revenue-attribution/*"
            ],
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "AWS",
```

```
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        }
    ]
}
```

## Assegnazione di policy a ruoli e utenti IAM

Segui questi passaggi per assegnare le policy ai ruoli e agli utenti IAM:

1. Accedi alla Console di gestione AWS.
2. Accedi al servizio IAM.
3. Seleziona ruoli o utenti e scegli il ruolo o l'utente IAM a cui desideri allegare una policy.
4. Allega la `AWSPartnerCentralRevenueAttributionManagement` policy (per i partner) o la `AWSRevenueAttributionManagement` policy (per i clienti) al ruolo o all'utente IAM selezionato.

Per ulteriori informazioni, consulta Aggiunta e rimozione di autorizzazioni per identità IAM.

## Gestione delle autorizzazioni utilizzando i tasti condizionali

Le chiavi di condizione nelle policy IAM forniscono autorizzazioni a livello di risorsa su quando applicare le policy relative alle dichiarazioni. Puoi utilizzare le chiavi condizionali per specificare le condizioni che determinano quando determinate autorizzazioni sono consentite o negate.

Per ulteriori informazioni, consulta Elementi della policy JSON IAM: operatori di condizione.

Panoramica dei tasti condizionali

| Chiave di condizione | Description | Azioni applicabili | Valori validi |
|---|---|---|---|
| Partner Central: catalogo | Filtra l'accesso in base al tipo di entità di catalogo associata | Tutte le operazioni | AWS, Sandbox |

# Riepilogo delle autorizzazioni richieste

## Riepilogo delle autorizzazioni richieste

| Azione | Description |
| --- | --- |
| partnercentral: CreateRevenueAttribution | Consente di creare un nuovo record di attribuzione dei ricavi |
| partnercentral: UpdateRevenueAttribution | Consente di aggiornare un record di attribuzione dei ricavi esistente |
| partnercentral: GetRevenueAttribution | Consente di recuperare i dettagli di una specifica attribuzione dei ricavi |
| partner central: ListRevenueAttributions | Consente di elencare le attribuzioni dei ricavi con filtri opzionali |
| partnercentral: GetRevenueAttributionAllocation | Consente di recuperare una singola allocazione in base al relativo ID |
| partnercentral: ListRevenueAttributionAllocations | Consente di elencare le allocazioni impegnate con supporto di filtraggio |
| partnercentral: StartRevenueAttributionAllocationsTask | Consente di inviare un batch di un massimo di 250 modifiche all'allocazione per l'elaborazione asincrona |
| partnercentral: GetRevenueAttributionAllocationsTask | Consente di recuperare lo stato di un'attività di allocazione inviata in precedenza |
| partnercentral: CreateMarketplaceRevenueShare | Consente di creare una nuova risorsa di compartecipazione alle entrate del marketplace |
| partnercentral: GetMarketplaceRevenueShare | Consente di recuperare i dettagli della quota di compartecipazione alle entrate di uno specifico marketplace |
| partnercentral: ListMarketplaceRevenueShares | Consente di elencare le quote di ripartizione delle entrate del marketplace con filtri opzionali |

| Azione | Description |
| --- | --- |
| partnercentral: CreateMarketplaceRevenueShareAllocation | Consente di creare una nuova allocazione delle quote di fatturato sul marketplace |
| partnercentral: GetMarketplaceRevenueShareAllocation | Consente di recuperare i dettagli dell'allocazione delle quote di fatturato di uno specifico marketplace |
| partnercentral: UpdateMarketplaceRevenueShareAllocation | Consente di aggiornare l'allocazione delle quote di compartecipazione alle entrate del marketplace esistente |
| partnercentral: ListMarketplaceRevenueShareAllocations | Consente l'allocazione delle inserzioni nell'ambito di una quota delle entrate del marketplace |
| partner central: TagResource | Consente di aggiungere o sovrascrivere tag per una risorsa |
| partnercentral: UntagResource | Consente di rimuovere i tag da una risorsa |
| partnercentral: ListTagsForResource | Consente di elencare i tag associati a una risorsa |

# Quote per AWS API Partner Central

Le seguenti sezioni forniscono informazioni sulle quote di servizio.

Argomenti

- Quote per il AWS API dell'account Partner Central
- Quote per il AWS API di vendita Partner Central
- Quote per AWS API Partner Central Benefits
- Quote per AWS API Partner Central Channel
- Quote per il AWS API di misurazione dei ricavi di Partner Central

# Quote per il AWS API dell'account Partner Central

L'API AWS Partner Central Account ha le seguenti quote.

## Quote aggiuntive

Quote aggiuntive

| Display name (Nome visualizzato) | Catalogo | Description | Valore predefinito |
|---|---|---|---|
| Inviti alla connessione aperti per account | AWS | Il numero massimo di inviti a connessione aperta che puoi gestire con gli account partner presenti nel catalogo AWS | 1.000 |
| Connessioni attive per account | AWS | Il numero massimo di connessioni attive che puoi mantenere con gli account partner nel AWS catalogo | 1.000 |
| Domini di posta elettronica per partner | AWS | Il numero massimo di domini e-mail che possono essere associati a un account partner per la certificazione della AWS formazione nel catalogo AWS | 50 |
| Frequenza di inviti alla connessione per account | AWS | Il numero massimo di inviti di connessione al giorno che puoi inviare nel catalogo AWS | 50 |

| Display name (Nome visualizzato) | Catalogo | Description | Valore predefinito |
|---|---|---|---|
| Frequenza delle attività di aggiornamento del profilo per account | AWS | Il numero massimo di attività di aggiornamento del profilo al giorno che è possibile avviare nel catalogo AWS | 10 |
| Tasso di aggiornamenti della visibilità del profilo per account | AWS | Il numero massimo di aggiornamenti giornalieri di visibilità del profilo che puoi avviare nel catalogo AWS | 5 |
| Tasso di codici di verifica e-mail per indirizzo e-mail | AWS | Il numero massimo di codici di verifica e-mail al giorno che puoi richiedere nel AWS catalogo | 5 |
| Inviti alla connessione aperti per account | Sandbox | Il numero massimo di inviti a connessione aperta che puoi gestire con gli account partner nel catalogo Sandbox | 1.000 |
| Connessioni attive per account | Sandbox | Il numero massimo di connessioni attive che puoi mantenere con gli account partner nel catalogo Sandbox | 1.000 |

| Display name (Nome visualizzato) | Catalogo | Description | Valore predefinito |
|---|---|---|---|
| Domini e-mail per partner | Sandbox | Il numero massimo di domini e-mail che possono essere associati a un account partner per la certifica zione della AWS formazione nel catalogo Sandbox | 50 |
| Frequenza di inviti alla connessione per account | Sandbox | Il numero massimo di inviti di connessio ne al giorno che puoi inviare nel catalogo Sandbox | 50 |
| Frequenza delle attività di aggiornam ento del profilo per account | Sandbox | Il numero massimo di attività di aggiornam ento del profilo al giorno che puoi avviare nel catalogo Sandbox | 10 |
| Tasso di aggiornam enti della visibilità del profilo per account | Sandbox | Il numero massimo di aggiornamenti giornalieri di visibilit à del profilo che puoi avviare nel catalogo Sandbox | 5 |

| Display name (Nome visualizzato) | Catalogo | Description | Valore predefinito |
|---|---|---|---|
| Tasso di codici di verifica e-mail per indirizzo e-mail | Sandbox | Il numero massimo di codici di verifica e-mail al giorno che puoi richiedere nel catalogo Sandbox. Dal catalogo Sandbox non viene inviata alcuna e-mail. | N/A |

### Comprensione e gestione delle quote

Limitazione della velocità

Quando viene raggiunto un limite di velocità API, il servizio risponderà con un ThrottlingException. Per gestire meglio la limitazione della velocità, AWS consiglia di implementare strategie esponenziali di backoff e riprova nella tua applicazione.

Richiedere un aumento della quota

Se le quote predefinite non soddisfano i tuoi requisiti, puoi richiedere un aumento della quota tramite la pagina Service Quotas. La console Service Quotas è un'interfaccia basata su browser che è possibile utilizzare per visualizzare e gestire le quote di servizio. Puoi accedere a Service Quotas da qualsiasi Console di gestione AWS pagina selezionandola nella barra di navigazione in alto o cercando Service Quotas in.Console di gestione AWS

## Quote per il AWS API di vendita Partner Central

AWS L'API di vendita Partner Central impone le quote per garantire un utilizzo equo e proteggere il servizio da usi impropri. Di seguito sono riportate le quote dettagliate per varie operazioni e associazioni di API per opportunità.

# Quote operative delle API

| Tipo | Operazione API | Quota (per account partner) |
|---|---|---|
| Leggi le azioni | GetOpportunity | 10 al secondo; 100.000 ogni 24 ore |
| | GetAwsOpportunitySummary | |
| | ListOpportunities | |
| | ListSolutions | |
| | GetEngagementInvitation | |
| | ListEngagementInvitations | |
| Azioni di prospezione e lettura | GetProspectingFrom EngagementTask | 100 al secondo |
| Azioni di lettura della prospezione | ListProspectingFro mEngagementTasks | 50 al secondo |
| Azioni di scrittura | CreateOpportunity | 1 al secondo; 10.000 ogni 24 ore |
| | UpdateOpportunity | |
| | AssociateOpportunity | |
| | DisassociateOpportunity | |
| | RejectEngagementInvitation | |
| | AssignOpportunity | |
| | StartEngagementFro mOpportunityTask | |
| | StartEngagementByAcceptingI nvitationTask | |

| Tipo | Operazione API | Quota (per account partner) |
| --- | --- | --- |
| Prospezione, azioni di scrittura | StartProspectingFromEngagementTask | 2 al secondo |
| Azioni di scrittura sul coinvolgimento | CreateEngagement | 15 al secondo |

## Quote associative per opportunità

| Entità correlata | Quota |
| --- | --- |
| AWS prodotti | 20 per opportunità |
| Soluzioni dei partner | 10 per opportunità |
| Marketplace AWS soluzioni | 10 per opportunità |
| Marketplace AWS prodotti | 10 per opportunità |
| Marketplace AWS offerte private | 1 per opportunità |

## Comprensione e gestione delle quote

### Limitazione della velocità

Quando viene raggiunto un limite di velocità API, il servizio risponderà con un ThrottlingException. Per gestire meglio la limitazione della velocità, AWS consiglia di implementare strategie esponenziali di backoff e riprova nella tua applicazione.

### Finestra temporale per le quote

Le quote giornaliere vengono reimpostate su un periodo continuativo di 24 ore. Le tue richieste verrebbero limitate, ad esempio se hai eseguito 10.000 azioni di scrittura nelle ultime 24 ore e stai cercando di eseguire la 10.001a richiesta. Assicurati che i modelli di utilizzo dell'applicazione tengano conto di ciò per evitare limitazioni involontarie.

Richiedere un aumento della quota

Se le quote predefinite non soddisfano i tuoi requisiti, puoi richiedere un aumento della quota tramite la pagina Service Quotas. La console Service Quotas è un'interfaccia basata su browser che è possibile utilizzare per visualizzare e gestire le quote di servizio. Puoi accedere a Service Quotas da qualsiasi Console di gestione AWS pagina selezionandola nella barra di navigazione in alto o cercando Service Quotas in.Console di gestione AWS

## Quote per AWS API Partner Central Benefits

L'API AWS Partner Central Benefits ha le seguenti quote.

### Quote di richieste

Quote di richieste

| operazioni API | Quota (per AWS account) |
|---|---|
| ListBenefits | 20 al secondo |
| GetBenefit | 20 al secondo |
| AmendBenefitApplication | 10 al secondo |
| CancelBenefitApplication | 10 al secondo |
| CreateBenefitApplication | 10 al secondo |
| GetBenefitApplication | 20 al secondo |
| ListBenefitApplications | 30 al secondo |
| RecallBenefitApplication | 10 al secondo |
| SubmitBenefitApplication | 10 al secondo |
| UpdateBenefitApplication | 10 al secondo |
| GetBenefitAllocation | 20 al secondo |
| ListBenefitAllocations | 20 al secondo |

| operazioni API | Quota (per AWS account) |
| --- | --- |
| AssociateBenefitApplicationResource | 10 al secondo |
| DisassociateBenefitApplicationResource | 10 al secondo |

## Quote aggiuntive

Quote aggiuntive

| Display name (Nome visualizzato) | Catalogo | Description | Valore predefinito |
| --- | --- | --- | --- |
| Applicazioni relative ai vantaggi | AWS | Il numero massimo di richieste di benefit che è possibile creare nel AWS catalogo | 10.000 |
| Richieste di benefit | Sandbox | Il numero massimo di applicazioni benefit che puoi creare nel catalogo Sandbox | 10.000 |

## Comprensione e gestione delle quote

Limitazione della velocità

Quando viene raggiunto un limite di velocità API, il servizio risponderà con un ThrottlingException. Per gestire meglio la limitazione della velocità, AWS consiglia di implementare strategie esponenziali di backoff e riprova nella tua applicazione.

Richiedere un aumento della quota

Se le quote predefinite non soddisfano i tuoi requisiti, puoi richiedere un aumento della quota tramite la pagina Service Quotas. La console Service Quotas è un'interfaccia basata su browser che è possibile utilizzare per visualizzare e gestire le quote di servizio. Puoi accedere a Service Quotas da qualsiasi Console di gestione AWS pagina selezionandola nella barra di navigazione in alto o cercando Service Quotas in.Console di gestione AWS

# Quote per AWS API Partner Central Channel

L'API AWS Partner Central Channel ha le seguenti quote.

## Quote di richieste

Quote di richieste

| operazioni API | Quota (per AWS account) |
|---|---|
| CreateProgramManagementAccount | 3 al secondo |
| UpdateProgramManagementAccount | 3 al secondo |
| ListProgramManagementAccounts | 5 al secondo |
| DeleteProgramManagementAccount | 3 al secondo |
| CreateChannelHandshake | 3 al secondo |
| ListChannelHandshakes | 5 al secondo |
| AcceptChannelHandshake | 3 al secondo |
| RejectChannelHandshake | 3 al secondo |
| CancelChannelHandshake | 3 al secondo |
| CreateRelationship | 3 al secondo |
| GetRelationship | 5 al secondo |
| ListRelationships | 5 al secondo |
| UpdateRelationship | 3 al secondo |
| DeleteRelationship | 3 al secondo |

# Quote aggiuntive

## Quote aggiuntive

| Display name (Nome visualizzato) | Catalogo | Description | Valore predefinito |
|---|---|---|---|
| Account di gestione del programma | AWS | Il numero massimo di account di gestione del programma che è possibile creare nel AWS catalogo | 50 |
| Relazioni per account di gestione del programma | AWS | Il numero massimo di relazioni che è possibile stabilire per account di gestione del programma nel AWS catalogo | 1.000 |
| Handshake degli account di gestione del programma per account | AWS | Il numero massimo di handshake di account di gestione del programma attivi nel catalogo AWS | 100 |
| Inizia il periodo di servizio: handshake per account | AWS | Il numero massimo di handshake attivi per stabilire i periodi di servizio nel catalogo AWS | 200 |
| Revoca le strette di mano relative al periodo di servizio per account | AWS | Il numero massimo di handshake attivi per la revoca dei periodi di servizio nel catalogo AWS | 200 |

| Display name (Nome visualizzato) | Catalogo | Description | Valore predefinito |
|---|---|---|---|
| Frequenza giornaliera di strette di mano all'account di gestione del programma | AWS | Il numero massimo di handshake di account di gestione del programma che è possibile inviare allo stesso AWS account ogni giorno nel catalogo AWS | 5 |
| Frequenza di strette di mano giornaliere per il periodo di inizio del servizio | AWS | Il numero massimo di handshake del periodo di inizio servizio che è possibile inviare allo stesso AWS account ogni giorno nel catalogo AWS | 5 |
| Percentuale giornaliera di strette di mano relative al periodo di revoca del periodo di servizio | AWS | Il numero massimo di handshake per il periodo di servizio revocato che è possibile inviare allo stesso account ogni giorno nel catalogo AWSAWS | 5 |
| Account di gestione del programma | Sandbox | Il numero massimo di account di gestione del programma che puoi creare nel catalogo Sandbox | 50 |

| Display name (Nome visualizzato) | Catalogo | Description | Valore predefinito |
|---|---|---|---|
| Relazioni per account di gestione del programma | Sandbox | Il numero massimo di relazioni che è possibile stabilire per account di gestione del programma nel catalogo Sandbox | 1.000 |
| Handshake degli account di gestione del programma per account | Sandbox | Il numero massimo di handshake di account di gestione del programma attivi nel catalogo Sandbox | 100 |
| Strettezze di mano per account durante il periodo di servizio | Sandbox | Il numero massimo di handshake attivi per stabilire i periodi di servizio nel catalogo Sandbox | 200 |
| Revoca le strette di mano relative al periodo di servizio per account | Sandbox | Il numero massimo di handshake attivi per la revoca dei periodi di servizio nel catalogo Sandbox | 200 |
| Frequenza giornaliera di strette di mano all'account di gestione del programma | Sandbox | Il numero massimo di handshake degli account di gestione del programma che puoi inviare ogni giorno allo stesso AWS account nel catalogo Sandbox | 5 |

| Display name (Nome visualizzato) | Catalogo | Description | Valore predefinito |
|---|---|---|---|
| Frequenza di strette di mano giornaliere per il periodo di inizio del periodo di servizio | Sandbox | Il numero massimo di handshake del periodo di inizio servizio che puoi inviare ogni giorno allo stesso AWS account nel catalogo Sandbox | 5 |
| Percentuale giornaliera di strette di mano relative al periodo di revoca del periodo di servizio | Sandbox | Il numero massimo di handshake per il periodo di servizio revocato che puoi inviare ogni giorno allo stesso account nel catalogo Sandbox AWS | 5 |

## Comprensione e gestione delle quote

### Limitazione della velocità

Quando viene raggiunto un limite di velocità API, il servizio risponderà con un ThrottlingException. Per gestire meglio la limitazione della velocità, AWS consiglia di implementare strategie esponenziali di backoff e riprova nella tua applicazione.

### Richiedere un aumento della quota

Se le quote predefinite non soddisfano i tuoi requisiti, puoi richiedere un aumento della quota tramite la pagina Service Quotas. La console Service Quotas è un'interfaccia basata su browser che è possibile utilizzare per visualizzare e gestire le quote di servizio. Puoi accedere a Service Quotas da qualsiasi Console di gestione AWS pagina selezionandola nella barra di navigazione in alto o cercando Service Quotas in.Console di gestione AWS

# Quote per il AWS API di misurazione dei ricavi di Partner Central

AWS L'API Partner Central Revenue Measurement applica le quote per garantire un utilizzo equo e proteggere il servizio da usi impropri. Di seguito sono riportate le quote dettagliate per varie operazioni API.

## Quote operative delle API

| Tipo | Operazione API | Quota (per account partner) |
|---|---|---|
| Leggi le azioni | GetRevenueAttribution | 50 al secondo |
| | GetRevenueAttributionAllocation | |
| | GetRevenueAttributionAllocationsTask | |
| | GetMarketplaceRevenueShare | |
| | GetMarketplaceRevenueShareAllocation | |
| Elenca le azioni | ListRevenueAttributions | 10 al secondo |
| | ListRevenueAttributionAllocations | |
| | ListMarketplaceRevenueShares | |
| | ListMarketplaceRevenueShareAllocations | |
| | ListTagsForResource | |
| Azioni di scrittura | CreateRevenueAttribution | 2 al secondo |
| | UpdateRevenueAttribution | |

| Tipo | Operazione API | Quota (per account partner) |
| --- | --- | --- |
| | CreateMarketplaceRevenueShare | |
| | CreateMarketplaceRevenueShareAllocation | |
| | UpdateMarketplaceRevenueShareAllocation | |
| | TagResource | |
| | UntagResource | |
| Azioni di scrittura asincrone | StartRevenueAttributionAllocationsTask | 1 al secondo |

### Comprensione e gestione delle quote

Limitazione della velocità

Quando viene raggiunto un limite di velocità API, il servizio risponderà con un ThrottlingException. Per gestire meglio la limitazione della velocità,AWS consiglia di implementare strategie esponenziali di backoff e riprovare nell'applicazione.

Richiedere un aumento della quota

Se le quote predefinite non soddisfano i tuoi requisiti, puoi richiedere un aumento della quota tramite la pagina Service Quotas. La console Service Quotas è un'interfaccia basata su browser che è possibile utilizzare per visualizzare e gestire le quote di servizio. Puoi accedere a Service Quotas da qualsiasi Console di gestione AWS pagina selezionandola nella barra di navigazione in alto o cercando Service Quotas in.Console di gestione AWS

## Registrazione per il AWS API Partner Central

Le seguenti sezioni forniscono informazioni sulla registrazione.

Argomenti

- Registrazione del AWS API dell'account Partner Central
- Registrazione del AWS API di vendita Partner Central
- Registrazione del AWS API Partner Central Benefits
- Registrazione del AWS API Partner Central Channel
- Registrazione del AWS API Partner Central Revenue Attribution

# Registrazione del AWS API dell'account Partner Central

AWS CloudTrailè un servizio che consente la governance, la conformità, il controllo operativo e il controllo dei rischi del vostro.Account AWS Con AWS CloudTrail, puoi registrare, monitorare continuamente e conservare le attività dell'account relative alle azioni sull'infrastruttura AWS.AWS L'attività dell'API dell'account Partner Central viene registrata come eventi in CloudTrail. Puoi creare un trail, una configurazione che consente la distribuzione di eventi come file di registro in un bucket Amazon S3.

## Panoramica di

L'API dell'account AWS Partner Central è integrata con AWS CloudTrail un servizio che fornisce un registro delle azioni intraprese da un utente, ruolo o AWS servizio in AWS Partner Central. CloudTrail acquisisce tutte le chiamate API per l'API dell'account AWS Partner Central come eventi. Le chiamate acquisite includono le chiamate provenienti da AWS Partner Central e le chiamate in codice alle operazioni dell'API AWS Partner Central Account.

Se crei un trail, puoi abilitare la distribuzione continua di CloudTrail eventi a un bucket Amazon S3, inclusi gli eventi per l'API AWS Partner Central Account. Se non configuri un percorso, puoi comunque visualizzare gli eventi più recenti nella CloudTrail console nella cronologia degli eventi.

Utilizzando le informazioni raccolte da CloudTrail, è possibile determinare la richiesta effettuata all'API AWS Partner Central Account, l'indirizzo IP da cui è stata effettuata la richiesta, chi ha effettuato la richiesta, quando è stata effettuata e dettagli aggiuntivi.

## Comprensione AWS Voci dei file di registro dell'API Partner Central Account

Un trail è una configurazione che consente la distribuzione di eventi come file di log in un bucket Amazon S3. Quando il percorso tiene traccia degli eventi dell'API dell'account AWS Partner Central, CloudTrail elabora gli eventi come file di registro in tutte le regioni. Ogni file di registro può contenere uno o più eventi.

L'esempio seguente mostra una voce di CloudTrail registro che illustra l'`CreatePartner`azione sull'API AWS Partner Central Account:


```
{
    "eventVersion": "1.11",
    "userIdentity": {
        "type": "IAMUser",
        "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
        "arn": "arn:aws:iam::123456789012:user/CloudTrailTestUser",
        "accountId": "123456789012",
        "accessKeyId": "ABCDEFGHIJKLMNOP1234",
        "sessionContext": {
            "sessionIssuer": {
                "type": "Role",
                "principalId": "AROAEXAMPLE52AGFT725JGDZ",
                "arn": "arn:aws:iam::123456789012:role/ExampleRole",
                "accountId": "123456789012",
                "userName": "ExampleRole"
            },
            "attributes": {
                "creationDate": "2025-11-07T19:45:28Z",
                "mfaAuthenticated": "false"
            }
        }
    },
    "eventTime": "2025-11-07T19:45:58Z",
    "eventSource": "partnercentral-account.amazonaws.com",
    "eventName": "CreatePartner",
    "awsRegion": "us-east-1",
    "sourceIPAddress": "127.0.0.1",
    "userAgent": "PostmanRuntime/7.18.0",
    "requestParameters": {
        "catalog": "AWS",
        "clientToken": "abcdef12-3456-7890-bcde-f123456789ab",
        "legalName": "ExampleLegalName",
        "primarySolutionType": "VALUE_ADDED_RESALE_AWS_SERVICES",
        "allianceLeadContact": {
            "firstName": "ExampleFirstName",
            "lastName": "ExampleLastName",
            "email": "example@domain.com",
            "businessTitle": "ExampleBusinessTitle"
        },
        "emailVerificationCode": "ExampleVerificationCode",
```

```
        "tags": [
            {
                "key": "office",
                "value": "1"
            }
        ]
    },
    "responseElements": {
        "catalog": "AWS",
        "arn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:catalog/AWS/partner/
EXAMPLE_PARTNER_ID",
        "id": "EXAMPLE_PARTNER_ID",
        "legalName": "ExampleLegalName",
        "createdAt": "2025-11-07T19:45:57.867007329Z",
        "profile": {
            "primarySolutionType": "VALUE_ADDED_RESALE_AWS_SERVICES"
        },
        "allianceLeadContact": {
            "firstName": "ExampleFirstName",
            "lastName": "ExampleLastName",
            "email": "example@domain.com",
            "businessTitle": "ExampleBusinessTitle"
        }
    },
    "requestID": "12345678-1234-5678-9abc-def012345678",
    "eventID": "87654321-4321-8765-cba9-fed098765432",
    "readOnly": false,
    "resources": [
        {
            "accountId": "123456789012",
            "type": "AWS::PartnerCentral::Partner",
            "ARN": "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:catalog/AWS/partner/
EXAMPLE_PARTNER_ID"
        }
    ],
    "eventType": "AwsApiCall",
    "managementEvent": true,
    "recipientAccountId": "123456789012",
    "eventCategory": "Management",
    "tlsDetails": {
        "tlsVersion": "TLSv1.3",
        "cipherSuite": "TLS_AES_128_GCM_SHA256",
        "clientProvidedHostHeader": "partnercentral-account.partner.us-east-1.api.aws"
    }
```

```
}
```

In questo esempio, l'`CreatePartner`azione è stata chiamata dall'utente IAM denominato CloudTrailTestUser. La richiesta è stata effettuata il 7 novembre 2025 alle 19:45:58 UTC. La richiesta ha creato un nuovo partner con ID `EXAMPLE_PARTNER_ID` per il catalogo AWS con il nome legale "ExampleLegalName».

### Campi in AWS Voci del file di registro dell'API Partner Central Account

Ogni voce in un file di CloudTrail registro contiene informazioni su chi ha effettuato una richiesta, le risorse utilizzate nella richiesta e gli elementi di risposta restituiti dall'API AWS Partner Central Account. L'elenco dei campi in una voce di registro`eventVersion`, ad esempio`userIdentity`, e`eventTime`, fornisce informazioni dettagliate sull'azione. Ad esempio, il `sourceIPAddress` campo mostra l'indirizzo IP da cui è stata effettuata la richiesta.

## Registrazione del AWS API di vendita Partner Central

AWS CloudTrailè un servizio che consente la governance, la conformità, il controllo operativo e il controllo dei rischi del vostro.Account AWS Con AWS CloudTrail, puoi registrare, monitorare continuamente e conservare le attività dell'account relative alle azioni sull'infrastruttura AWS.AWS L'attività dell'API Partner Central viene registrata come eventi in CloudTrail. Puoi creare un trail, una configurazione che consente la distribuzione di eventi come file di registro in un bucket Amazon S3.

### Panoramica di

L'API AWS Partner Central è integrata con AWS CloudTrail, un servizio che fornisce un registro delle azioni intraprese da un utente, ruolo o AWS servizio in AWS Partner Central. CloudTrail acquisisce tutte le chiamate API per AWS Partner Central come eventi. Le chiamate acquisite includono le chiamate provenienti da AWS Partner Central e le chiamate in codice alle operazioni dell'API AWS Partner Central.

Se crei un trail, puoi abilitare la distribuzione continua di CloudTrail eventi a un bucket Amazon S3, inclusi gli eventi per AWS Partner Central. Se non configuri un percorso, puoi comunque visualizzare gli eventi più recenti nella CloudTrail console nella cronologia degli eventi.

Utilizzando le informazioni raccolte da CloudTrail, è possibile determinare la richiesta effettuata a AWS Partner Central, l'indirizzo IP da cui è stata effettuata la richiesta, chi ha effettuato la richiesta, quando è stata effettuata e ulteriori dettagli.

## Comprensione AWS Voci dei file di registro dell'API Partner Central Selling

Un trail è una configurazione che consente la distribuzione di eventi come file di log in un bucket Amazon S3. Quando il percorso tiene traccia degli eventi di AWS Partner Central, CloudTrail li elabora come file di registro in tutte le regioni. Ogni file di registro può contenere uno o più eventi.

L'esempio seguente mostra una voce di CloudTrail registro che illustra l'`ListOpportunities`azione su AWS Partner Central:

```
{
    "eventVersion": "1.05",
    "userIdentity": {
        "type": "IAMUser",
        "principalId": "ABCDEFGHIJKLMNOP12345",
        "arn": "arn:aws:iam::123456789010:user/CloudTrailTestUser",
        "accountId": "123456789010",
        "accessKeyId": "ABCDEFGHIJKLMNOP1234",
        "userName": "CloudTrailTestUser"
    },
    "eventTime": "2023-10-17T21:49:23Z",
    "eventSource": "partnercentral-selling.amazonaws.com",
    "eventName": "ListOpportunities",
    "awsRegion": "us-east-1",
    "sourceIPAddress": "127.0.0.1",
    "userAgent": "PostmanRuntime/7.18.0",
    "requestParameters": {
        "MaxResults": 20
    },
    "responseElements": null,
    "requestID": "fEXAMPLE-cb3e-4e21-86fd-6b3EXAMPLEd1",
    "eventID": "7EXAMPLE-97d6-4139-91e3-01aEXAMPLE48",
    "readOnly": true,
    "eventType": "AwsApiCall",
    "recipientAccountId": "123456789010"
}
```

In questo esempio, l'`ListOpportunities`azione è stata chiamata dall'utente IAM denominato CloudTrailTestUser. L'azione è stata convocata nell'Regione AWS us-east-1 e la richiesta è stata effettuata il 17 ottobre 2023 alle 21:49:23 UTC.

### Campi in AWS Voci del file di registro dell'API Partner Central Selling

Ogni voce in un file di CloudTrail registro contiene informazioni su chi ha effettuato una richiesta, le risorse utilizzate nella richiesta e gli elementi di risposta restituiti da AWS Partner Central. L'elenco dei campi in una voce di registro`eventVersion`, ad esempio`userIdentity`, `eeventTime`, fornisce informazioni dettagliate sull'azione. Ad esempio, il `sourceIPAddress` campo mostra l'indirizzo IP da cui è stata effettuata la richiesta.

## Registrazione del AWS API Partner Central Benefits

AWS CloudTrailè un servizio che consente la governance, la conformità, il controllo operativo e il controllo dei rischi del vostro.Account AWS Con AWS CloudTrail, puoi registrare, monitorare continuamente e conservare le attività dell'account relative alle azioni sull'infrastruttura AWS.AWS L'attività dell'API Partner Central Benefits viene registrata come eventi in CloudTrail. Puoi creare un trail, una configurazione che consente la distribuzione di eventi come file di registro in un bucket Amazon S3.

### Panoramica di

L'API AWS Partner Central Benefits è integrata con AWS CloudTrail un servizio che fornisce un registro delle azioni intraprese da un utente, un ruolo o un AWS servizio in AWS Partner Central. CloudTrail acquisisce tutte le chiamate API per l'API AWS Partner Central Benefits come eventi. Le chiamate acquisite includono le chiamate provenienti da AWS Partner Central e le chiamate in codice alle operazioni dell'API AWS Partner Central Benefits.

Se crei un trail, puoi abilitare la distribuzione continua di CloudTrail eventi a un bucket Amazon S3, inclusi gli eventi per l'API AWS Partner Central Benefits. Se non configuri un percorso, puoi comunque visualizzare gli eventi più recenti nella CloudTrail console nella cronologia degli eventi.

Utilizzando le informazioni raccolte da CloudTrail, è possibile determinare la richiesta effettuata all'API AWS Partner Central Benefits, l'indirizzo IP da cui è stata effettuata la richiesta, chi ha effettuato la richiesta, quando è stata effettuata e dettagli aggiuntivi.

### Comprensione AWS Voci dei file di registro dell'API Partner Central Benefits

Un trail è una configurazione che consente la distribuzione di eventi come file di log in un bucket Amazon S3. Quando il percorso tiene traccia degli eventi dell'API AWS Partner Central Benefits, CloudTrail elabora gli eventi come file di registro in tutte le regioni. Ogni file di registro può contenere uno o più eventi.

L'esempio seguente mostra una voce di CloudTrail registro che illustra l'`ListBenefitApplications`azione sull'API AWS Partner Central Benefits:


```
{
    "eventVersion": "1.11",
    "userIdentity": {
        "type": "IAMUser",
        "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
        "arn": "arn:aws:iam::123456789012:user/CloudTrailTestUser",
        "accountId": "123456789012",
        "accessKeyId": "EXAMPLE_KEY_ID",
        "sessionContext": {
            "sessionIssuer": {
                "type": "Role",
                "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
                "arn": "arn:aws:iam::123456789012:role/TestRole",
                "accountId": "123456789012",
                "userName": "TestRole"
            },
            "attributes": {
                "creationDate": "2025-10-21T03:08:23Z",
                "mfaAuthenticated": "false"
            }
        }
    },
    "eventTime": "2025-10-21T03:10:59Z",
    "eventSource": "partnercentral-benefits.amazonaws.com",
    "eventName": "ListBenefitApplications",
    "awsRegion": "us-east-1",
    "sourceIPAddress": "127.0.0.1",
    "userAgent": "python-requests/2.32.4",
    "requestParameters": {
        "catalog": "AWS"
    },
    "responseElements": null,
    "requestID": "12345678-1234-5678-9abc-def012345678",
    "eventID": "87654321-4321-8765-cba9-fed098765432",
    "readOnly": true,
    "eventType": "AwsApiCall",
    "managementEvent": true,
    "recipientAccountId": "123456789012",
    "eventCategory": "Management"
}
```

In questo esempio, l'`ListBenefitApplications`azione è stata richiamata dall'utente IAM di nome Alice. La richiesta è stata effettuata il 21 ottobre 2025 alle 03:10:59 UTC. La richiesta elencava le applicazioni di benefit per il catalogo AWS.

### Campi in AWS Voci del file di registro dell'API Partner Central Benefits

Ogni voce in un file di CloudTrail registro contiene informazioni su chi ha effettuato una richiesta, le risorse utilizzate nella richiesta e gli elementi di risposta restituiti dall'API AWS Partner Central Benefits. L'elenco dei campi in una voce di registro`eventVersion`, ad esempio`userIdentity`, e`eventTime`, fornisce informazioni dettagliate sull'azione. Ad esempio, il `sourceIPAddress` campo mostra l'indirizzo IP da cui è stata effettuata la richiesta.

## Registrazione del AWS API Partner Central Channel

AWS CloudTrailè un servizio che consente la governance, la conformità, il controllo operativo e il controllo dei rischi del vostro.Account AWS Con AWS CloudTrail, puoi registrare, monitorare continuamente e conservare le attività dell'account relative alle azioni sull'infrastruttura AWS.AWS L'attività dell'API Partner Central Channel viene registrata come eventi in CloudTrail. Puoi creare un trail, una configurazione che consente la distribuzione di eventi come file di registro in un bucket Amazon S3.

### Panoramica di

L'API AWS Partner Central Channel è integrata con AWS CloudTrail un servizio che fornisce un registro delle azioni intraprese da un utente, ruolo o AWS servizio in AWS Partner Central. CloudTrail acquisisce tutte le chiamate API per l'API AWS Partner Central Channel come eventi. Le chiamate acquisite includono le chiamate provenienti da AWS Partner Central e le chiamate in codice alle operazioni dell'API AWS Partner Central Channel.

Se crei un trail, puoi abilitare la distribuzione continua di CloudTrail eventi a un bucket Amazon S3, inclusi gli eventi per l'API AWS Partner Central Channel. Se non configuri un percorso, puoi comunque visualizzare gli eventi più recenti nella CloudTrail console nella cronologia degli eventi.

Utilizzando le informazioni raccolte da CloudTrail, puoi determinare la richiesta effettuata all'API AWS Partner Central Channel, l'indirizzo IP da cui è stata effettuata la richiesta, chi ha effettuato la richiesta, quando è stata effettuata e dettagli aggiuntivi.

## Comprensione AWS Voci dei file di registro dell'API Partner Central Channel

Un trail è una configurazione che consente la distribuzione di eventi come file di log in un bucket Amazon S3. Quando il percorso tiene traccia degli eventi dell'API AWS Partner Central Channel, CloudTrail elabora gli eventi come file di registro in tutte le regioni. Ogni file di registro può contenere uno o più eventi.

L'esempio seguente mostra una voce di CloudTrail registro che illustra l'`CreateProgramManagementAccount`azione sull'API AWS Partner Central Channel:


```
{
    "eventVersion": "1.11",
    "userIdentity": {
        "type": "AssumedRole",
        "principalId": "AROAEXAMPLE52AGFT725JGDZ:example-user-Isengard",
        "arn": "arn:aws:sts::123456789012:assumed-role/Admin/example-user-Isengard",
        "accountId": "123456789012",
        "accessKeyId": "ASIAEXAMPLE52AGL6IXQLZ5",
        "sessionContext": {
            "sessionIssuer": {
                "type": "Role",
                "principalId": "AROAEXAMPLE52AGFT725JGDZ",
                "arn": "arn:aws:iam::123456789012:role/ExampleRole",
                "accountId": "123456789012",
                "userName": "ExampleRole"
            },
            "attributes": {
                "creationDate": "2025-10-21T17:06:47Z",
                "mfaAuthenticated": "false"
            }
        }
    },
    "eventTime": "2025-10-21T17:07:26Z",
    "eventSource": "partnercentral-channel.amazonaws.com",
    "eventName": "CreateProgramManagementAccount",
    "awsRegion": "us-east-1",
    "sourceIPAddress": "127.0.0.1",
    "userAgent": "PostmanRuntime/7.18.0",
    "requestParameters": {
        "catalog": "AWS",
        "program": "SOLUTION_PROVIDER",
        "displayName": "ExampleDisplayName",
        "accountId": "987654321098",
```

```
        "clientToken": "abcdef12-3456-7890-bcde-f123456789ab"
    },
    "responseElements": {
        "programManagementAccountDetail": {
            "id": "pma-example123456789",
            "arn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:catalog/AWS/program-
management-account/pma-example123456789"
        }
    },
    "requestID": "12345678-1234-5678-9abc-def012345678",
    "eventID": "87654321-4321-8765-cba9-fed098765432",
    "readOnly": false,
    "resources": [
        {
            "accountId": "123456789012",
            "type": "AWS::PartnerCentralChannel::ProgramManagementAccount",
            "ARN": "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:catalog/AWS/program-
management-account/pma-example123456789"
        }
    ],
    "eventType": "AwsApiCall",
    "managementEvent": true,
    "recipientAccountId": "123456789012",
    "eventCategory": "Management",
    "tlsDetails": {
        "clientProvidedHostHeader": "partnercentral-channel.global.api.aws"
    }
}
```


In questo esempio, l'`CreateProgramManagementAccount`azione è stata richiamata dal ruolo IAM denominato ExampleRole tramite una sessione di ruolo presunta. La richiesta è stata effettuata il 21 ottobre 2025 alle 17:07:26 UTC. La richiesta ha creato un nuovo account di gestione del programma con ID `pma-example123456789` per il programma Solution Provider.

## Campi in AWS Voci del file di registro dell'API Partner Central Channel

Ogni voce in un file di CloudTrail registro contiene informazioni su chi ha effettuato una richiesta, le risorse utilizzate nella richiesta e gli elementi di risposta restituiti dall'API AWS Partner Central Channel. L'elenco dei campi in una voce di registro`eventVersion`, ad esempio`userIdentity`, e`eventTime`, fornisce informazioni dettagliate sull'azione. Ad esempio, il `sourceIPAddress` campo mostra l'indirizzo IP da cui è stata effettuata la richiesta.

# Registrazione del AWS API Partner Central Revenue Attribution

AWS CloudTrailè un servizio che consente la governance, la conformità, il controllo operativo e il controllo dei rischi del vostro.Account AWS Con AWS CloudTrail, puoi registrare, monitorare continuamente e conservare le attività dell'account relative alle azioni sull'infrastruttura AWS.AWS L'attività dell'API Partner Central Revenue Measurement viene registrata come eventi in CloudTrail. Puoi creare un trail, una configurazione che consente la distribuzione di eventi come file di registro in un bucket Amazon S3.

## Panoramica di

L'API AWS Partner Central Revenue Measurement è integrata con AWS CloudTrail un servizio che fornisce un registro delle azioni intraprese da un utente, ruolo o AWS servizio in AWS Partner Central. CloudTrail acquisisce tutte le chiamate API per AWS Partner Central Revenue Attribution come eventi. Le chiamate acquisite includono le chiamate dalla console AWS Partner Central e le chiamate in codice alle operazioni dell'API AWS Partner Central Revenue Measurement.

Se crei un trail, puoi abilitare la distribuzione continua di CloudTrail eventi in un bucket Amazon S3, inclusi gli eventi per AWS Partner Central Revenue Measurement. Se non configuri un percorso, puoi comunque visualizzare gli eventi più recenti nella CloudTrail console nella cronologia degli eventi.

Utilizzando le informazioni raccolte da CloudTrail, è possibile determinare la richiesta effettuata a AWS Partner Central Revenue Measurement, l'indirizzo IP da cui è stata effettuata la richiesta, chi ha effettuato la richiesta, quando è stata effettuata e ulteriori dettagli.

Sono registrate le seguenti azioni dell'API AWS Partner Central Revenue Measurement: CloudTrail

- `CreateRevenueAttribution`
- `UpdateRevenueAttribution`
- `GetRevenueAttribution`
- `ListRevenueAttributions`
- `TagResource`
- `UntagResource`
- `ListTagsForResource`
- `CreateMarketplaceRevenueShare`
- `GetMarketplaceRevenueShare`
- `ListMarketplaceRevenueShares`

- `CreateMarketplaceRevenueShareAllocation`
- `GetMarketplaceRevenueShareAllocation`
- `UpdateMarketplaceRevenueShareAllocation`
- `ListMarketplaceRevenueShareAllocations`
- `StartRevenueAttributionAllocationsTask`
- `GetRevenueAttributionAllocationsTask`
- `ListRevenueAttributionAllocations`
- `GetRevenueAttributionAllocation`

## Comprensione AWS Voci dei file di registro dell'API Partner Central Revenue Measure

Un trail è una configurazione che consente la distribuzione di eventi come file di log in un bucket Amazon S3. Quando il percorso tiene traccia degli eventi di AWS Partner Central Revenue Measurement, CloudTrail elabora gli eventi come file di registro in tutte le regioni. Ogni file di registro può contenere uno o più eventi.

L'esempio seguente mostra una voce di CloudTrail registro che illustra l'`CreateRevenueAttribution`azione su AWS Partner Central Revenue Attribution:


```
{
    "eventVersion": "1.11",
    "userIdentity": {
        "type": "IAMUser",
        "principalId": "AIDAEXAMPLEID",
        "arn": "arn:aws:iam::123456789012:user/CloudTrailTestUser",
        "accountId": "123456789012",
        "accessKeyId": "AKIAEXAMPLEKEY",
        "userName": "CloudTrailTestUser"
    },
    "eventTime": "2026-06-02T11:53:54Z",
    "eventSource": "partnercentral-prm.amazonaws.com",
    "eventName": "CreateRevenueAttribution",
    "awsRegion": "us-east-1",
    "sourceIPAddress": "192.0.2.1",
    "userAgent": "aws-sdk-java/2.20.0",
    "requestParameters": {
        "catalog": "AWS",
        "name": "my-revenue-attribution",
        "marketplaceProduct": {
```

```
            "tenancyModel": "MULTI_TENANT"
        }
    },
    "responseElements": {
        "id": "ra-0123456789abcdef0",
        "arn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:catalog/AWS/revenue-
attribution/ra-0123456789abcdef0",
        "name": "my-revenue-attribution",
        "revision": "1"
    },
    "requestID": "5ce2f907-3850-412a-b1a4-r012r1234567",
    "eventID": "80b39b72-eefe-4578-8db0-01ee2e34ee56",
    "readOnly": false,
    "eventType": "AwsApiCall",
    "recipientAccountId": "123456789012"
}
```


In questo esempio, l'`CreateRevenueAttribution`azione è stata chiamata dall'utente IAM denominato. CloudTrailTestUser L'azione è stata convocata nell'Regione AWS us-east-1 e la richiesta è stata effettuata il 2 giugno 2026 alle 11:53:54 UTC. Con l'ID è stata creata una nuova risorsa per l'attribuzione delle entrate. `ra-0123456789abcdef0`

### Campi in AWS Voci del file di registro dell'API Partner Central Revenue Measure

Ogni voce in un file di CloudTrail registro contiene informazioni su chi ha effettuato una richiesta, sulle risorse utilizzate nella richiesta e sugli elementi di risposta restituiti da AWS Partner Central Revenue Measurement. L'elenco dei campi in una voce di registro`eventVersion`, ad esempio`userIdentity`, `eeventTime`, fornisce informazioni dettagliate sull'azione. Ad esempio, il `sourceIPAddress` campo mostra l'indirizzo IP da cui è stata effettuata la richiesta.

## Notifiche per AWS API Partner Central

Le seguenti sezioni forniscono informazioni sulle notifiche.

Argomenti

- Notifiche per AWS API dell'account Partner Central
- Notifiche per AWS API di vendita Partner Central
- Notifiche per AWS API Partner Central Benefits
- Notifiche per il AWS API Partner Central Channel

# Notifiche per AWS API dell'account Partner Central

Le notifiche di Partner Account Connection consentono ai partner di rimanere informati sugli eventi del ciclo di vita della connessione che influiscono direttamente sulle relazioni commerciali e sui flussi di lavoro operativi. Questi eventi sono fondamentali per i partner per:

- Reagire prontamente a nuove collaborazioni
- Mantieni la conoscenza dello stato del loro portafoglio di connessioni
- Adottate le misure appropriate quando le connessioni vengono stabilite o terminate
- Garantisci la continuità aziendale sapendo quando le relazioni cambiano

Argomenti


- Completa il prerequisito per monitorare gli eventi
- Configura Amazon EventBridge per monitorare gli eventi
- Scopri di più sugli eventi dell'API per le connessioni degli account


## Completa il prerequisito per monitorare gli eventi

Gli utenti richiedono le autorizzazioni IAM appropriate per accedere e gestire gli eventi pubblicati dall'API di connessione dell'account. Per ulteriori informazioni sulle azioni, le risorse e le chiavi di condizione disponibili per EventBridge, consulta Using IAM policy conditions in Amazon EventBridge nella Amazon EventBridge User Guide. Una delle chiavi di condizione è`events:detail-type`, che può essere utilizzata per definire le autorizzazioni per tipi di eventi specifici.

La seguente politica di esempio mostra come personalizzare e definire l'ambito delle autorizzazioni per gli eventi proposti. L'`AllowPutRuleForPartnercentralAccountEvents`istruzione consente la creazione di regole, ma solo per gli eventi dall'`aws.partnercentral-account`origine.

Per esempi dettagliati di policy IAM, consulta la documentazione AWS sulle EventBridge autorizzazioni.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "AllowPutRuleForPartnerCentralAccountEvents",
      "Effect": "Allow",
```

```
      "Action": "events:PutRule",
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "events:source": "aws.partnercentral-account.connection"
        }
      }
    }
  ]
}
```

## Configura Amazon EventBridge per monitorare gli eventi

Per monitorare gli eventi API delle connessioni degli account, crei una EventBridge regola che corrisponda agli eventi che desideri acquisire. Puoi utilizzare Console di gestione AWS o gli AWS SDK per creare e gestire le regole. Le sezioni seguenti spiegano come creare regole utilizzando entrambi i metodi. Indipendentemente dal metodo utilizzato, è necessario creare la regola nella `us-east-1` regione Stati Uniti orientali (Virginia settentrionale).

### Console di gestione AWS setup

Per configurare una EventBridge regola utilizzando il Console di gestione AWS, segui i passaggi in Creazione di regole che reagiscono agli eventi in Amazon EventBridge nella Amazon EventBridge User Guide. Quando crei la regola, devi impostare il bus degli eventi come predefinito e creare la regola nella `us-east-1` regione Stati Uniti orientali (Virginia settentrionale).

Di seguito è riportato un esempio di regola relativa agli eventi:

```
{
    "source": ["aws.partnercentral-account"],
    "detail": {
        "catalog": ["AWS"]
    }
}
```

### AWS Configurazione SDK

Puoi utilizzare gli AWS SDK per creare e gestire EventBridge regole a livello di codice. Per ulteriori informazioni, PutRuleconsulta Amazon EventBridge API Reference.

L'esempio seguente utilizza l'AWS SDK per Python (Boto3):

```
import boto3

client = boto3.client('events', region_name='us-east-1')

response = client.put_rule(
    Name='MyConnectionInvitationReceivedRule',
    EventPattern=
    '{
        "source": ["aws.partnercentral-account"],
        "detail-type": ["Partner Connection Invitation Received"],
        "detail": {"catalog": ["AWS"]}
    }',
    State='ENABLED'
)
print('Rule ARN:', response['RuleArn'])
```

## Scopri di più sugli eventi dell'API per le connessioni degli account

Le sezioni seguenti descrivono i tipi di eventi dell'API Account Connections, gli scenari che li attivano e gli esempi di eventi.

### Event types (Tipi di evento)

Di seguito sono riportati i tipi di eventi e i relativi fattori scatenanti.

- Invito alla connessione con il partner ricevuto: notifica al destinatario che un altro partner desidera stabilire una connessione
- Invito alla connessione con il partner accettato: notifica al mittente che l'invito è stato accettato e che la connessione è ora attiva
- Invito a Partner Connection rifiutato: notifica al mittente che l'invito è stato rifiutato
- Connessione partner annullata: notifica all'altro partecipante connesso quando una connessione attiva viene interrotta
- Invito alla connessione con il partner annullato: notifica al destinatario che il mittente ha ritirato l'invito prima che venga intrapresa qualsiasi azione
- Invito a Partner Connection scaduto: notifica al mittente e al destinatario che l'invito è scaduto

### Eventi di esempio

Le sezioni seguenti forniscono esempi degli eventi elencati in precedenza nella sezione precedente.

Argomenti


- Invito a Partner Connection ricevuto
- Invito alla connessione con il partner accettato
- Invito alla connessione partner rifiutato
- Connessione partner annullata
- Invito alla connessione partner annullato
- Invito alla connessione partner scaduto


## Invito a Partner Connection ricevuto

### Contesto di attivazione

Questo evento viene generato quando un invito alla connessione viene creato con successo e mantenuto nell'archivio dati di PAC tramite l'API. CreateConnectionInvitation L'evento viene inviato immediatamente dopo il completamento della creazione dell'invito e viene mantenuto nell'archivio dati di PAC, non solo quando viene effettuata la chiamata API.

L'evento verrà inviato automaticamente quando viene creato un nuovo invito alla connessione. Un evento per invito creato senza eventi duplicati per lo stesso invito.

### Recipients

L'AWS account del destinatario nell'invito alla connessione.

### Gestione prevista

Azioni tipiche del cliente:

- Notifica immediata: attiva avvisi ai team aziendali sulle nuove opportunità di partnership
- Automazione del flusso di lavoro: aggiorna automaticamente i sistemi di gestione dei partner con inviti in sospeso
- Decision Support: indirizza gli inviti ai decisori appropriati in base al tipo di connessione
- Registrazione di audit: registra la ricevuta dell'invito per il monitoraggio della conformità e della partnership
- Automazione della risposta: per i partner fidati, è possibile accettare automaticamente determinati tipi di invito

Modelli di integrazione comuni:

- Funzione Lambda → Aggiorna la dashboard del portale per i partner
- SQS queue → Elabora in batch gli inviti per la revisione
- Argomento SNS → Email/Slack notifiche ai team aziendali
- Destinazione API → Webhook per sistemi di gestione esterni CRM/partner

Esempio

```
{
  "version": "1",
  "id": "<event id>",
  "detail-type": "Partner Connection Invitation Received",
  "source": "aws.partnercentral-account",
  "time": "<ISO 8601 date time>",
  "region": "us-east-1",
  "account": "<corresponding partner AWS account>",
  "resources": [ "<<Connection Invitation ARN>>" ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "connectionInvitation" :{
        "arn": "<<Connection Invitation ARN>>",
        "id": "pacinv-****",
        "connectionType": "OpportunityCollaboration",
        "inviterEmail": "abc@def.com",
        "invitationMessage": "We'd like to collaborate on a joint solution for cloud
 security. Please accept this connection invitation to proceed.",
       "senderCompanyName": "<<Sender Partner Account Name>>",
       "senderProfileId": "pprofile-****",
       "expiresAt": "<ISO 8601 date time>"
    }
  }
}
```

Invito alla connessione con il partner accettato

Contesto di attivazione

Questo evento viene generato quando un invito alla connessione viene accettato con successo e una connessione viene creata e mantenuta nell'archivio dati di PAC tramite l'API.

AcceptConnectionInvitation L'evento viene inviato immediatamente dopo che l'accettazione dell'invito è stata completata con successo e la connessione è stata stabilita.

L'evento verrà inviato automaticamente quando viene accettato un invito alla connessione. Un evento per invito accettato senza eventi duplicati per la stessa accettazione.

Recipients

Entrambi AWS gli account coinvolti nell'invito alla connessione: l'account mittente che ha originariamente inviato l'invito e l'account del destinatario che ha accettato l'invito.

Gestione prevista

Azioni tipiche del cliente:

- Attivazione della partnership: attiva i flussi di lavoro per abilitare le attività aziendali di livello 2
- Aggiornamenti di stato: aggiorna i sistemi di gestione dei partner con lo stato di connessione attivo
- Notifica: avvisa i team aziendali della riuscita creazione di una partnership
- Fornitura degli accessi: concedi automaticamente le autorizzazioni appropriate per la collaborazione
- Analisi: monitora i tassi di conversione e le metriche di successo delle partnership

Modelli di integrazione comuni:

- Funzione Lambda → Abilita le autorizzazioni di condivisione dei dati e aggiorna il portale per i partner
- SQS queue → Attivazioni di connessioni con processo in batch per la configurazione aziendale
- Argomento SNS → Email/Slack notifiche ai team aziendali e tecnici
- Destinazione API → Webhook ai sistemi CRM per aggiornare lo stato della partnership

Esempio

```
{
  "version": "1",
  "id": "<event id>",
  "detail-type":  "Partner Connection Invitation Accepted",
  "source": "aws.partnercentral-account",
```

```
  "time": "<ISO 8601 date time>",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [ "<<Connection Invitation ARN>>" , "<<Connection ARN>>" ],
  "account": "<corresponding partner AWS account>",
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "connectionInvitation" :{
        "arn": "<<Connection Invitation ARN>>",
        "id": "pacinv-****",
        "connectionType": "OpportunityCollaboration"
    },
    "connection": {
        "arn": "<<Connection ARN>>",
         "id": "pac-*****",
         "Participant1AccountId": "<<Sender AWS AccountId>>",
         "Participant2AccountId": "<<Receiver AWS AccountId>>",
         "status": "ACTIVE"
     }
  }
}
```

Invito alla connessione partner rifiutato

Contesto di attivazione

Questo evento viene generato quando un invito alla connessione viene rifiutato con successo tramite l' RejectConnectionInvitation API. L'evento viene inviato immediatamente dopo che il rifiuto dell'invito è stato elaborato e mantenuto nell'archivio dati di PAC.

L'evento verrà inviato automaticamente quando un invito alla connessione viene rifiutato. Un evento per invito rifiutato senza eventi duplicati per lo stesso rifiuto.

Recipients

L'AWS account che originariamente ha inviato l'invito alla connessione (l'account mittente).

Gestione prevista

Azioni tipiche del cliente:

- Aggiornamenti sullo stato: aggiorna i sistemi di gestione dei partner con lo stato di rifiuto
- Follow-up Azioni: attiva flussi di lavoro per approcci di partenariato alternativi

- Notifica: avvisa i team aziendali in merito alla decisione relativa alla partnership
- Pulizia: rimuovi i riferimenti agli inviti in sospeso dai sistemi interni

Modelli di integrazione comuni:

- Funzione Lambda → Aggiorna il portale per i partner e attiva i flussi di lavoro di follow-up
- SQS queue → Rifiuti dei processi Batch per l'analisi aziendale
- Argomento SNS → Email/Slack notifiche ai team di sviluppo aziendale
- Destinazione API → Webhook ai sistemi CRM per aggiornare lo stato delle opportunità

Esempio

```
{
  "version": "1",
  "id": "<event id>",
  "detail-type": "Partner Connection Invitation Rejected",
  "source": "aws.partnercentral-account",
  "time": "<ISO 8601 date time>",
  "region": "us-east-1",
  "account": "<corresponding partner AWS account>",
  "resources": [ "<<Connection Invitation ARN>>" ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "connectionInvitation" :{
        "arn": "<<Connection Invitation ARN>>",
        "id": "pacinv-****",
        "connectionType": "OpportunityCollaboration",
        "invitationMessage": "We'd like to collaborate on a joint solution for cloud
 security. Please accept this connection invitation to proceed.",
        "receiverProfileId": "pprofile-****"
    }
  }
}
```

Connessione partner annullata

Contesto di attivazione

Questo evento viene generato quando una connessione attiva viene annullata con successo e lo stato attivo viene aggiornato e terminato nell'archivio dati di PAC tramite l'API. CancelConnection

L'evento viene inviato immediatamente dopo l'elaborazione dell'annullamento della connessione e l'aggiornamento dello stato della connessione.

L'evento verrà inviato automaticamente quando una connessione viene interrotta. Un evento per connessione è stato annullato senza eventi duplicati per la stessa cancellazione.

Recipients

L'AWS account dell'altro partecipante alla connessione (non quello che ha avviato la cancellazione).

Gestione prevista

Azioni tipiche del cliente:

- Revoca dell'accesso: revoca immediatamente le autorizzazioni e disabilita la condivisione dei dati
- Aggiornamenti di stato: aggiorna i sistemi di gestione dei partner con lo stato della connessione interrotta
- Notifica: avvisa i team aziendali e tecnici della cessazione della partnership
- Pulizia: rimuovi i riferimenti di connessione e pulisci le risorse condivise
- Analisi: monitora la durata della connessione e i modelli di terminazione

Modelli di integrazione comuni:

- Funzione Lambda → Revoca le autorizzazioni e aggiorna lo stato del portale partner
- SQS queue → Elabora in batch le terminazioni delle connessioni per i flussi di lavoro di pulizia
- Argomento SNS → Email/Slack notifiche ai team aziendali e tecnici
- Destinazione API → Webhook ai sistemi CRM per aggiornare lo stato della partnership

Esempio

```
{
  "version": "1",
  "id": "<event id>",
  "detail-type": "Partner Connection Cancelled",
  "source": "aws.partnercentral-account",
  "time": "<ISO 8601 date time>",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [ "<<Connection ARN>>" ],
  "account": "<corresponding partner AWS account>",
```

```
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "connection" :{
        "arn": "<<Connection Invitation ARN>>",
        "id": "pac-****",
        "connectionType": "OpportunityCollaboration",
        "canceledBy": "<<AWS account ID>>"
    }
  }
}
```

Invito alla connessione partner annullato

Contesto di attivazione

Questo evento viene generato quando un invito di connessione in sospeso viene annullato con successo tramite l'API. CancelConnectionInvitation L'evento viene inviato immediatamente dopo l'elaborazione dell'annullamento dell'invito e lo stato dell'invito viene aggiornato su ANNULLATO.

L'evento verrà inviato automaticamente quando un invito alla connessione viene annullato. Un evento per invito alla connessione è stato annullato senza eventi duplicati per la stessa cancellazione.

Recipients

L'AWS account che avrebbe dovuto ricevere l'invito alla connessione (l'account del destinatario).

Gestione prevista

Azioni tipiche del cliente:

- Aggiornamenti di stato: aggiorna i sistemi di gestione dei partner per rimuovere i riferimenti agli inviti in sospeso
- Notifica: avvisa i team aziendali che una potenziale opportunità di partnership è stata ritirata
- Pulizia: rimuovi i riferimenti agli inviti dai sistemi di tracciamento interni
- Analisi: monitora i modelli di annullamento degli inviti per informazioni dettagliate sulla partnership

Modelli di integrazione comuni:

- Funzione Lambda → Aggiorna il portale per i partner e rimuovi le notifiche di invito in sospeso
- Coda SQS → Annullamenti del processo Batch per l'analisi aziendale

- Argomento SNS → Email/Slack notifiche ai team di sviluppo aziendale
- Destinazione API → Webhook ai sistemi CRM per aggiornare lo stato delle opportunità

Esempio

```
{
  "version": "1",
  "id": "<event id>",
  "detail-type": "Partner Connection Invitation Cancelled",
  "source": "aws.partnercentral-account",
  "time": "<ISO 8601 date time>",
  "region": "us-east-1",
  "account": "<corresponding partner AWS account>",
  "resources": [ "<<Connection Invitation ARN>>" ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "connectionInvitation" :{
        "arn": "<<Connection Invitation ARN>>",
        "id": "pacinv-****",
        "connectionType": "OpportunityCollaboration",
        "invitationMessage": "We'd like to collaborate on a joint solution for cloud
 security. Please accept this connection invitation to proceed.",
        "senderProfileId": "pprofile-****"
    }
  }
}
```

Invito alla connessione partner scaduto

Contesto di attivazione

Questo evento viene generato quando un invito di connessione in sospeso scade automaticamente dopo aver raggiunto il relativo ExpiresAt timestamp senza essere accettato o rifiutato dal destinatario. L'evento viene attivato automaticamente dal sistema quando viene raggiunta la scadenza dell'invito.

L'evento verrà inviato automaticamente alla scadenza di un invito alla connessione. Un evento per invito è scaduto senza eventi duplicati per la stessa scadenza.

Recipients

Entrambi AWS gli account coinvolti nell'invito alla connessione: l'account mittente che ha originariamente inviato l'invito e l'account del destinatario che ha ricevuto l'invito.

Gestione prevista

Azioni tipiche del cliente:

- Aggiornamenti di stato: aggiorna i sistemi di gestione dei partner per contrassegnare l'invito come scaduto
- Follow-up Azioni: attiva flussi di lavoro per il recoinvolgimento o approcci di partnership alternativi
- Notifica: avvisa i team aziendali delle opportunità di partnership mancate
- Pulizia: rimuovi i riferimenti agli inviti scaduti dai sistemi di tracciamento interni

Modelli di integrazione comuni:

- Funzione Lambda → Aggiorna il portale per i partner e attiva i flussi di lavoro di follow-up
- SQS queue → Scadenze dei processi Batch per l'analisi aziendale
- Argomento SNS → Email/Slack notifiche ai team di sviluppo aziendale
- Destinazione API → Webhook ai sistemi CRM per aggiornare lo stato delle opportunità

Esempio

```
{
  "version": "1",
  "id": "<event id>",
  "detail-type": "Partner Connection Invitation Expired",
  "source": "aws.partnercentral-account",
  "time": "<ISO 8601 date time>",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [ "<<Connection Invitation ARN>>" ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "connectionInvitation": {
        "arn": "<<Connection Invitation ARN>>",
        "id": "pacinv-****",
        "connectionType": "OpportunityCollaboration",
        "inviterEmail": "abc@def.com",
        "invitationMessage": "We'd like to collaborate on a joint solution for cloud
 security. Please accept this connection invitation to proceed.",
        "senderProfileId": "pprofile-****",
        "receiverProfileId": "pprofile-****"
    }
```

```
  }
}
```

# Notifiche per AWS API di vendita Partner Central

Gli eventi per l'API di vendita forniscono notifiche in tempo reale sui cambiamenti nello stato o nei dettagli delle opportunità. Questi eventi aiutano a mantenere i sistemi sincronizzati con AWS Partner Central e garantiscono risposte e aggiornamenti tempestivi.

Argomenti

- Completa il prerequisito per monitorare gli eventi
- Configura Amazon EventBridge per monitorare gli eventi
- Scopri di più sulla vendita di eventi API

## Completa il prerequisito per monitorare gli eventi

Gli utenti richiedono le autorizzazioni IAM appropriate per accedere e gestire gli eventi pubblicati dall'API di vendita Partner Central. Per ulteriori informazioni sulle azioni, le risorse e le chiavi di condizione disponibili per EventBridge, consulta Using IAM policy conditions in Amazon EventBridge nella Amazon EventBridge User Guide. Una delle chiavi di condizione è`events:detail-type`, che può essere utilizzata per definire le autorizzazioni per tipi di eventi specifici.

La seguente politica di esempio mostra come personalizzare e definire l'ambito delle autorizzazioni per gli eventi proposti. L'`AllowPutRuleForPartnercentralSellingEvents`istruzione consente la creazione di regole, ma solo per gli eventi dall'`aws.partnercentral-selling`origine.

JSON

```
{
  "Version":"2012-10-17",
  "Statement": {
    "Sid": "AllowPutRuleForPartnercentralSellingEvents",
    "Effect": "Allow",
    "Action": "events:PutRule",
    "Resource": "*",
    "Condition": {
      "ForAllValues:StringEquals": {
        "events:source": "aws.partnercentral-selling"
```

```
      }
    }
  }
}
```

## Configura Amazon EventBridge per monitorare gli eventi

Per monitorare gli eventi API di vendita, crei una EventBridge regola che corrisponda agli eventi che desideri acquisire. Puoi utilizzare Console di gestione AWS o gli AWS SDK per creare e gestire le regole. Le sezioni seguenti spiegano come creare regole utilizzando entrambi i metodi. Indipendentemente dal metodo utilizzato, è necessario creare la regola nella `us-east-1` regione Stati Uniti orientali (Virginia settentrionale).

### Console di gestione AWS setup

Per configurare una EventBridge regola utilizzando il Console di gestione AWS, segui i passaggi in Creazione di regole che reagiscono agli eventi in Amazon EventBridge nella Amazon EventBridge User Guide. Quando crei la regola, devi impostare il bus degli eventi come predefinito e creare la regola nella `us-east-1` regione Stati Uniti orientali (Virginia settentrionale).

Di seguito è riportato un esempio di regola relativa agli eventi:

```
{
    "source": ["aws.partnercentral-selling"],
    "detail": {
        "catalog": ["AWS"]
    }
}
```

### AWS Configurazione SDK

Puoi utilizzare gli AWS SDK per creare e gestire EventBridge regole a livello di codice. Per ulteriori informazioni, PutRuleconsulta Amazon EventBridge API Reference.

L'esempio seguente utilizza l'AWS SDK per Python (Boto3):

```
import boto3

client = boto3.client('events', region_name='us-east-1')

response = client.put_rule(
```

```
    Name='MyOpportunityCreatedRule',
    EventPattern=
    '{
        "source": ["aws.partnercentral-selling"],
        "detail-type": ["Opportunity Created"],
        "detail": {"catalog": ["AWS"]}
    }',
    State='ENABLED'
)
print('Rule ARN:', response['RuleArn'])
```

## Scopri di più sulla vendita di eventi API

Le sezioni seguenti descrivono i tipi di eventi dell'API di vendita, gli scenari che li attivano e gli esempi di eventi.

Event types (Tipi di evento)

Di seguito sono riportati i tipi di eventi e i relativi fattori scatenanti.

- Opportunità creata: attivata quando viene creata una nuova opportunità.
- Opportunità aggiornata: attivata quando un'opportunità (opportunità o il relativo riepilogo dell'AWS opportunità) viene aggiornata.
- Invito al coinvolgimento creato: attivato quando viene creato un invito AWS di presentazione.
- Invito al coinvolgimento accettato: si attiva quando un partner accetta un invito al AWS coinvolgimento, confermando il proprio interesse a collaborare all'opportunità.AWS
- Invito di fidanzamento rifiutato: si attiva quando un partner rifiuta un invito di fidanzamento.AWS
- Invito al coinvolgimento scaduto: Questo evento viene attivato quando un partner rifiuta un. EngagementInvitation Notifica al partner mittente e ricevente che l'invito è scaduto.
- Membro di coinvolgimento aggiunto: questo evento viene attivato quando un nuovo membro si unisce all'Engagement dopo aver accettato un invito. Notifica a tutti gli attuali membri dell'Engagement che il nuovo membro viene aggiunto all'Engagement.
- Istantanea della risorsa di coinvolgimento creata: questo evento viene attivato quando viene creata la nuova revisione dell'istantanea delle risorse (come le opportunità) associate a un coinvolgimento. Notifica a tutti i membri attuali dell'Engagement le modifiche alla risorsa associata Snapshot.
- Engagement creato: attivato quando viene creato un nuovo coinvolgimento.
- Engagement aggiornato: attivato quando viene aggiornato un coinvolgimento.

Scenari di eventi

La tabella seguente descrive come funzionano gli eventi in diversi scenari. Per questi scenari vengono fatte le seguenti ipotesi:

- AWSè anche un partner in questi scenari.
- `ResourceSnapshotJob`è configurato correttamente dal partner.
- I campi aggiornati sull'opportunità si trovano anche nel modello di opportunità per Resource Snapshot.

| Azione da parte tua in qualità di partner | Eventi ricevuti | Tipo di partecipante |
|---|---|---|
| Crei un'opportunità | Opportunità creata | |
| Si utilizza `StartEngagementFromOpportunityTask` per inviare un'opportunità | Opportunità aggiornata, coinvolgimento creato, istantanea della risorsa di coinvolgimento creata, membro del coinvolgimento aggiunto, invito al coinvolgimento creato | |
| AWS approva l'opportunità presentata | Invito al coinvolgimento accettato, membro del coinvolgimento aggiunto, opportunità aggiornata, istantanea della risorsa di coinvolgimento creata | |
| AWS rifiuta l'opportunità presentata | Invito al coinvolgimento rifiutato, opportunità aggiornata, istantanea della risorsa di coinvolgimento creata | |
| Associate un'Marketplace AWS offerta a un'opportunità | Opportunità aggiornata | |

| Azione da parte tua in qualità di partner | Eventi ricevuti | Tipo di partecipante |
|---|---|---|
| Associate una soluzione a un'opportunità | Opportunità aggiornata, istantanea della risorsa di coinvolgimento creata | |
| Aggiorna un'opportunità | Opportunità aggiornata, creazione di Engagemen t Resource Snapshot (facoltativo se `ResourceS napshotJob` è impostata e gli aggiornamenti del campo si trovano nel modello) | |
| AWS aggiorna la tua opportuni tà | Opportunità aggiornata, istantanea della risorsa di coinvolgimento creata | |
| Inviti un altro partner a un fidanzamento | Invito di fidanzamento creato | Mittente |
| Il tuo invito a partecipare a un impegno viene accettato da un partner | Invito di fidanzamento accettato, membro di fidanzamento aggiunto | Mittente |
| Il tuo invito a partecipare a un impegno viene rifiutato da un partner | Invito di fidanzamento rifiutato | Mittente |
| Il tuo invito a partecipare a un impegno non viene accolto da un partner per 15 giorni | Invito al fidanzamento scaduto | Mittente |
| Riceverai un invito da un altro partner a partecipare a un impegno | Invito di fidanzamento creato | Ricevitore |

| Azione da parte tua in qualità di partner | Eventi ricevuti | Tipo di partecipante |
|---|---|---|
| Accetti l'invito di un altro partner a partecipare a un impegno tramite `StartEngagementByAcceptingInvitationTask` | Invito al coinvolgimento accettato, membro del coinvolgimento aggiunto, opportunità creata, opportunità aggiornata, istantanea della risorsa di coinvolgimento creata | Destinatario |
| Rifiuti l'invito a partecipare a un impegno da parte di un altro partner | Invito di fidanzamento rifiutato | Destinatario |
| Non agite su invito a partecipare a un impegno proveniente da un altro partner per 15 giorni | Invito al fidanzamento scaduto | Destinatario |
| Crei un coinvolgimento | Engagement creato | Mittente |
| Aggiorna un impegno | Impegno aggiornato | Mittente, destinatario |

Eventi di esempio

Le sezioni seguenti forniscono esempi degli eventi elencati in precedenza nella sezione precedente.

Argomenti


- Opportunità creata
- Opportunità aggiornata
- Invito di fidanzamento creato
- Invito di fidanzamento accettato
- Invito di fidanzamento rifiutato
- Invito di fidanzamento scaduto
- Membro di coinvolgimento aggiunto

- Istantanea della risorsa di coinvolgimento creata
- Engagement creato
- Engagement aggiornato

### Opportunità creata

I partner utilizzano questo evento per:

- Notifica ai propri utenti che è stata creata una nuova opportunità.
- Attiva flussi di lavoro automatizzati come l'aggiornamento dei sistemi CRM o la notifica ai team di vendita della creazione di nuove opportunità.

L'esempio seguente mostra un tipico evento Opportunity Created.

```
{
    "version": "1",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "detail-type": "Opportunity Created",
    "time": "2023-04-16T15:23:45Z",
    "region": "us-east-1",
    "account": "123456789012",
    "detail": {
        "schemaVersion": "<version number>",
        "catalog": "<Sandbox | AWS>",
        "opportunity": {
            "identifier": "String"
        }
    }
}
```

### Opportunità aggiornata

I partner utilizzano questo evento per:

- Notificare ai propri utenti che un'opportunità esistente è stata aggiornata.
- Attiva flussi di lavoro automatizzati come l'aggiornamento dei sistemi CRM o la notifica ai team di vendita.

L'esempio seguente mostra un tipico evento Opportunity Updated.

```
{
    "version": "1",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "detail-type": "Opportunity Updated",
    "time": "2023-04-16T15:23:45Z",
    "region": "us-east-1",
    "account": "123456789012",
    "detail": {
        "schemaVersion": "<version number>",
        "catalog": "<Sandbox | AWS>",
        "opportunity": {
             "identifier": "String"
        }
    }
}
```

Invito di fidanzamento creato

I partner utilizzano questo evento per:

- Notifica ai propri utenti le novità EngagementInvitation che hanno ricevuto.
- Attiva flussi di lavoro automatizzati per accettare o rifiutare l'invito, ad esempio aggiornando i sistemi CRM o avvisando i team di vendita.

L'esempio seguente mostra un tipico evento Engagement Invitation Created.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Invitation Created",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-15T12:34:56Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
      "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-invitation/engi-
v7p8z56whnauo"
    ],
```

```
    "detail": {
      "catalog": "AWS",
      "engagementInvitation": {
        "arn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-invitation/
engi-v7p8z56whnauo",
        "id": "engi-v7p8z56whnauo",
        "engagementId": "eng-12345678901234",
        "senderAccountId": "string",
        "receiverAccountId": "string",
        "senderCompanyName": "string",
        "expirationDate": "string",
        "participantType": "Enum", //Sender/Receiver
  "payloadType": "LeadInvitation" //OpportunityInvitation|LeadInvitation
      }
    }
}
```

Invito di fidanzamento accettato

I partner utilizzano questo evento per:

- Notificare ai propri utenti che l' EngagementInvitation opzione è stata accettata.
- Aggiorna i loro registri interni in modo che rispecchino il nuovo partner dell'Engagement.
- Attiva flussi di lavoro automatizzati per sincronizzare i dati o notificare agli altri membri del team il nuovo membro di Engagement.

L'esempio seguente mostra un tipico evento Engagement Invitation Accepted.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Invitation Accepted",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-16T15:23:45Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": ["arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-invitation/
engi-v7p8z56whnauo"],
    "detail": {
        "catalog": "AWS",
        "engagementInvitation": {
```

```
            "arn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-
invitation/engi-v7p8z56whnauo",
            "id": "engi-v7p8z56whnauo",
            "engagementId": "eng-12356whnauo",
            "participantType": "Enum", //Sender/Receiver
            "senderAccountId": "string",
            "receiverAccountId": "string",
            "payloadType": "LeadInvitation" //OpportunityInvitation|LeadInvitation
        }
    }
}
```

Invito di fidanzamento rifiutato

I partner utilizzano questo evento per:

- Notificare ai propri utenti che il EngagementInvitation messaggio è stato rifiutato.
- Aggiorna i loro record interni in modo che riflettano l'invito rifiutato.
- Attiva tutti i flussi di lavoro necessari, ad esempio avvisando il team di vendita del rifiuto.

L'esempio seguente mostra un tipico evento Engagement Invitation Rejected.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Invitation Rejected",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-17T09:48:27Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": ["arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-invitation/
engi-v7p8z56whnauo"],
    "detail": {
        "catalog": "AWS",
        "engagementInvitation": {
            "arn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-
invitation/engi-v7p8z56whnauo",
            "id": "engi-v7p8z56whnauo",
            "engagementId": "eng-12356whnauo",
            "participantType": "Enum", //Sender/Receiver
            "senderAccountId": "string",
            "receiverAccountId": "string",
```

```
            "payloadType": "LeadInvitation" //OpportunityInvitation|LeadInvitation
        }
    }
}
```

Invito di fidanzamento scaduto

I partner utilizzano questo evento per:

- Notifica ai propri utenti che EngagementInvitation è scaduto e non è più possibile agire su di esso.
- Aggiorna i loro record interni in modo che riflettano l'invito scaduto.
- Attiva tutti i flussi di lavoro necessari, ad esempio avvisando il team di vendita dell'invito scaduto.

L'esempio seguente mostra un tipico evento Engagement Invitation Expired.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Invitation Expired",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-18T18:20:15Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
      "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-invitation/engi-
v7p8z56whnauo"
    ],
    "detail": {
      "catalog" : "AWS",
      "engagementInvitation": {
        "arn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement-invitation/
engi-v7p8z56whnauo",
        "id": "engi-v7p8z56whnauo",
        "engagementId": "eng-12356whnauo",
        "participantType": "Enum", //Sender/Receiver
        "senderAccountId": "string",
        "receiverAccountId": "string",
        "payloadType": "LeadInvitation" //OpportunityInvitation|LeadInvitation
      }
    }
}
```

Membro di coinvolgimento aggiunto

I partner utilizzano questo evento per:

- Notifica ai propri utenti le modifiche all'iscrizione a Engagement.
- Aggiorna i loro record interni in modo che rispecchino il nuovo membro di Engagement.
- Attiva tutti i flussi di lavoro necessari, ad esempio avvisando i membri del team delle modifiche.

L'esempio seguente mostra un tipico evento Engagement Member Added.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Member Added",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-16T15:23:45Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
      "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement/eng-v7p8z56whnauo"
    ],
    "detail": {
      "catalog" : "AWS",
      "engagement": {
        "id": "eng-v7p8z56whnauo"
      },
      "engagementMember": {
        "accountId": "string",
        "companyName": "string"
      }
    }
}
```

Istantanea della risorsa di coinvolgimento creata

I partner utilizzano questo evento per tenere traccia delle modifiche alle risorse associate a un coinvolgimento e attivare flussi di lavoro automatizzati, come l'aggiornamento dei sistemi CRM o la notifica ai team di vendita. Il modello di istantanea determina il tipo di aggiornamento:

`OpportunitySummaryView`

- Notifica a tutti i membri di un coinvolgimento che l'impegno è stato aggiornato.

`AwsOpportunitySummaryFullView`

- Tieni traccia degli aggiornamenti apportati specificamente da AWS alle opportunità nell'ambito di un coinvolgimento.
- Questa notifica e questa istantanea sono visibili solo al proprietario dell'opportunità.
- Include aggiornamenti sul dimensionamento delle offerte, che non sono disponibili tramite il `OpportunitySummaryView` modello.

L'esempio seguente mostra un tipico evento Engagement Resource Snapshot Created.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Resource Snapshot Created",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-18T18:20:15Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
      "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement/eng-v7p8z56whnauo"
    ],
    "detail": {
      "catalog" : "AWS",
      "resourceSnapshot": {
        "arn": "arn:aws:partnercentral-selling:us-east-1::catalog/AWS/engagement/eng-
v7p8z56whnauo/resource/Opportunity/o-12312/template/temp-name/snapshot/snapshot-19232",
        "engagementId": "eng-v7p8z56whnauo",
        "resourceType": "Opportunity",
        "resourceId" : "O123211231",
        "createdBy": "123123123123",
        "targetMemberAccounts": ["123123123123", "aws"],
        "resourceSnapshotTemplateName": "temp-name"
      }
    }
}
```

Engagement creato

I partner utilizzano questo evento per:

- Notifica ai propri utenti che è stato creato un nuovo Engagement.

- Attiva flussi di lavoro automatizzati come l'aggiornamento dei sistemi CRM o la notifica ai team di vendita di nuove creazioni di coinvolgimento.

L'esempio seguente mostra un tipico evento Engagement Created.

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Created",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-18T18:20:15Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement/eng-567a1j5hxp35lo"
    ],
    "detail": {
        "catalog": "AWS",
        "engagement": {
            "engagementArn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement/
eng-567a1j5hxp35lo",
            "engagementId": "eng-567a1j5hxp35lo",
            "CreatedAt": "2023-04-18T18:20:15Z",
            "CreatedBy": "aws",
            "ContextTypes": ["Lead"]

        }
    }
}
```

Engagement aggiornato

I partner utilizzano questo evento per:

- Notifica ai propri utenti che un Engagement esistente è stato aggiornato.
- Attiva flussi di lavoro automatizzati come l'aggiornamento dei sistemi CRM o la notifica ai team di vendita.

L'esempio seguente mostra un tipico evento Engagement Updated.

```
{
```

```
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Engagement Updated",
    "source": "aws.partnercentral-selling",
    "account": "123456789012",
    "time": "2023-04-18T18:20:15Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement/eng-567a1j5hxp35lo"
    ],
    "detail": {
        "catalog": "AWS",
        "engagement": {
            "engagementArn": "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/AWS/engagement/
eng-567a1j5hxp35lo",
            "engagementId": "eng-567a1j5hxp35lo",
            "LastModifiedAt": "2023-04-18T18:20:15Z",
            "LastModifiedBy": "aws",
            "ContextTypes": ["Lead", "CustomerProject"]
        }
    }
}
```

## Notifiche per AWS API Partner Central Benefits

Il servizio Benefits offre EventBridge eventi per entrambi BenefitApplications e BenefitAllocations. Questi eventi consentono ai clienti di creare architetture complete basate sugli eventi che rispondono ai cambiamenti durante l'intero ciclo di vita delle risorse, dall'applicazione iniziale all'allocazione e all'adempimento finale.

Argomenti

- Completa il prerequisito per monitorare gli eventi
- Configura Amazon EventBridge per monitorare gli eventi
- Scopri di più sui vantaggi degli eventi API

### Completa il prerequisito per monitorare gli eventi

Gli utenti richiedono le autorizzazioni IAM appropriate per accedere e gestire gli eventi pubblicati dall'API benefits. Per ulteriori informazioni sulle azioni, le risorse e le chiavi di condizione disponibili per EventBridge, consulta Using IAM policy conditions in Amazon EventBridge nella Amazon

EventBridge User Guide. Una delle chiavi di condizione è`events:detail-type`, che può essere utilizzata per definire le autorizzazioni per tipi di eventi specifici.

La seguente politica di esempio mostra come personalizzare e definire l'ambito delle autorizzazioni per gli eventi proposti. L'`AllowPutRuleForPartnercentralBenefitsEvents`istruzione consente la creazione di regole, ma solo per gli eventi dall'`aws.partnercentral-benefits`origine.

Per esempi dettagliati di policy IAM, consulta la documentazione AWS sulle EventBridge autorizzazioni.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "AllowPutRuleForPartnerCentralBenefitsEvents",
      "Effect": "Allow",
      "Action": "events:PutRule",
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "events:source": "aws.partnercentral-benefits"
        }
      }
    }
  ]
}
```

## Configura Amazon EventBridge per monitorare gli eventi

Per monitorare gli eventi API dei benefit, crei una EventBridge regola che corrisponda agli eventi che desideri acquisire. Puoi utilizzare Console di gestione AWS o gli AWS SDK per creare e gestire le regole. Le sezioni seguenti spiegano come creare regole utilizzando entrambi i metodi. Indipendentemente dal metodo utilizzato, è necessario creare la regola nella `us-east-1` regione Stati Uniti orientali (Virginia settentrionale).

### Console di gestione AWS setup

Per configurare una EventBridge regola utilizzando il Console di gestione AWS, segui i passaggi in Creazione di regole che reagiscono agli eventi in Amazon EventBridge nella Amazon EventBridge

User Guide. Quando crei la regola, devi impostare il bus degli eventi come predefinito e creare la regola nella `us-east-1` regione Stati Uniti orientali (Virginia settentrionale).

Di seguito è riportato un esempio di regola relativa agli eventi:

```
{
    "source": ["aws.partnercentral-benefits"],
    "detail": {
        "catalog": ["AWS"]
    }
}
```

AWS Configurazione SDK

Puoi utilizzare gli AWS SDK per creare e gestire EventBridge regole a livello di codice. Per ulteriori informazioni, PutRuleconsulta Amazon EventBridge API Reference.

L'esempio seguente utilizza l'AWS SDK per Python (Boto3):

```
import boto3

client = boto3.client('events', region_name='us-east-1')

response = client.put_rule(
    Name='MyBenefitApplicationCreatedRule',
    EventPattern=
    '{
        "source": ["aws.partnercentral-benefits"],
        "detail-type": ["Benefit Application Created"],
        "detail": {"catalog": ["AWS"]}
    }',
    State='ENABLED'
)
print('Rule ARN:', response['RuleArn'])
```

## Scopri di più sui vantaggi degli eventi API

Le sezioni seguenti descrivono i vantaggi, i tipi di eventi dell'API, gli scenari che li attivano e gli esempi di eventi.

Event types (Tipi di evento)

Di seguito sono riportati i tipi di eventi e i relativi fattori scatenanti.

Applicazioni Benefit

- Domanda di benefit creata: quando viene creata una domanda di benefit
- Domanda di benefit in fase di revisione: quando viene presentata una domanda di benefit o quando la domanda passa da Azione richiesta a In revisione, questo evento si attiva.
- Azione richiesta per la richiesta di benefit: Questo evento si verifica quando un revisore interno aggiorna lo stato della domanda per indicare che il partner deve fornire ulteriori informazioni, chiarimenti o modifiche prima che la revisione possa continuare.
- Richiesta di benefit rifiutata: questo evento si verifica quando un revisore interno aggiorna lo stato della domanda per indicare che la domanda non soddisfa i criteri o i requisiti relativi al benefit ed è stata rifiutata
- Richiesta di benefit approvata: questo evento si verifica quando un revisore interno aggiorna lo stato della domanda per indicare che la domanda è stata approvata per l'assegnazione dei benefit.
- Modifica della fase di richiesta del benefit: questo evento si verifica quando un revisore interno aggiorna la fase della domanda durante processi di revisione come Business Review, Review, Financial AWS Review, ecc.

Allocazione dei benefit

- Allocazione di benefit attivata: quando un'allocazione di benefit viene creata o aggiornata nuovamente in Attivata da un servizio interno.
- Allocazione dei benefit inattivata: questo evento si verifica quando un revisore interno aggiorna lo stato dell'allocazione o quando un'allocazione di benefit scade automaticamente.
- Allocazione dei benefit soddisfatta: questo evento si verifica quando un revisore interno aggiorna lo stato dell'allocazione per indicare che l'allocazione è stata completamente utilizzata.

Eventi di esempio

Le sezioni seguenti forniscono esempi degli eventi elencati in precedenza nella sezione precedente.

Argomenti

- Applicazione Benefit creata
- Domanda di benefit in fase di revisione
- Azione richiesta per la richiesta del benefit
- Richiesta di benefit rifiutata

- Domanda di benefit approvata
- Fase di richiesta del beneficio modificata
- Allocazione dei benefici attivata
- Allocazione dei benefici disattivata
- Allocazione dei vantaggi soddisfatta

### Applicazione Benefit creata

#### Contesto di attivazione

L'evento Benefit Application Created viene pubblicato su Amazon EventBridge quando una nuova applicazione Benefit viene creata con successo tramite il servizio Benefit. Questo evento si verifica quando la chiamata CreateBenefitApplication API viene completata correttamente, a indicare che un partner ha avviato una richiesta per un vantaggio specifico.

Questo evento rappresenta l'inizio del ciclo di vita delle applicazioni di benefit e fornisce ai clienti una notifica immediata quando vengono inviate nuove richieste al loro account.

#### Recipients

L'account proprietario riceverà l'evento per l'allocazione dei benefici.

#### Esempio


```
{
  "id": "7gh88765-k0jh-d08g-i292-2ff1796m030n",
  "detail-type": "Benefit Application Created",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-02-10T15:45:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-application/
benappl-12345abcdef123"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123",
      "fulfillmentTypes": ["CREDITS"],
      "status": "PENDING_SUBMISSION",
```

```
      "revision": "hh7e8400-e29b-41d4-a716-446655440012"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Domanda di benefit in fase di revisione

Contesto di attivazione

L'evento Benefit Application In Review viene pubblicato su Amazon EventBridge quando un'applicazione Benefit passa allo stato IN_REVIEW tramite il servizio Benefits. Questo evento si verifica quando:

- Un partner invia la propria candidatura tramite la chiamata SubmitBenefitApplication API
- Un'applicazione passa da ACTION_REQUIRED a IN_REVIEW dopo che il partner ha risposto al feedback
- Un'applicazione viene richiamata e quindi inviata nuovamente

Questo evento indica che la domanda è entrata nel processo di revisione formale ed è in corso di valutazione da parte AWS di team interni.

Recipients

L'account proprietario riceverà l'evento per l'allocazione dei benefici.

Esempio

```
{
  "id": "8hi99876-l1ki-e19h-j303-3gg2807n141o",
  "detail-type": "Benefit Application In Review",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-02-10T16:00:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-application/
benappl-12345abcdef123"
```

```
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123",
      "fulfillmentTypes": ["CREDITS"],
      "status": "IN_REVIEW",
      "stage": "BUSINESS_REVIEW",
      "revision": "ii8f9511-f30c-52e5-b827-557766551123"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Azione richiesta per la richiesta del benefit

Contesto di attivazione

L'evento Benefit Application Action Required viene pubblicato su Amazon EventBridge quando un'applicazione Benefit passa allo stato ACTION_REQUIRED tramite il servizio Benefits. Questo evento si verifica quando un revisore interno aggiorna lo stato dell'applicazione tramite l' UpdateBenefitApplicationInternal API per indicare che il partner deve fornire ulteriori informazioni, chiarimenti o modifiche prima che la revisione possa continuare.

Questo evento rappresenta un punto critico nel ciclo di vita dell'applicazione in cui è necessario l'intervento del partner per far avanzare l'applicazione nel processo di revisione.

Recipients

L'account proprietario riceverà l'evento per l'allocazione dei benefici

Esempio

```
{
  "id": "9ij00987-m2lj-f20i-k414-4hh3918o252p",
  "detail-type": "Benefit Application Action Required",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-02-12T10:30:00Z",
```

```
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-application/
benappl-12345abcdef123"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123",
      "fulfillmentTypes": ["CREDITS"],
      "status": "ACTION_REQUIRED",
      "stage": "BUSINESS_REVIEW",
      "revision": "jj9g0622-g41d-63f6-c938-668877662234"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Richiesta di benefit rifiutata

Contesto di attivazione

L'evento Benefit Application Rejected viene pubblicato su Amazon EventBridge quando una richiesta Benefit passa allo stato REJECTED tramite il Servizio Benefits. Questo evento si verifica quando un revisore interno aggiorna lo stato della domanda tramite l' UpdateBenefitApplicationInternal API per indicare che l'applicazione non soddisfa i criteri o i requisiti relativi ai vantaggi ed è stata rifiutata.

Questo evento rappresenta uno stato terminale nel ciclo di vita dell'applicazione in cui l'applicazione è stata formalmente rifiutata e non procederà all'assegnazione dei vantaggi.

Recipients

L'account proprietario riceverà l'evento per l'allocazione dei benefici.

Esempio

```
{
  "id": "0kl11098-n3mk-g31j-l525-5ii4029p363q",
  "detail-type": "Benefit Application Rejected",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
```

```
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-02-15T14:20:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-application/
benappl-12345abcdef123"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123",
      "fulfillmentTypes": ["CREDITS"],
      "status": "REJECTED",
      "revision": "kk0h1733-h52e-74g7-d049-779988773345"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Domanda di benefit approvata

Contesto di attivazione

L'evento Benefit Application Approved viene pubblicato su Amazon EventBridge quando una Benefit Application passa allo stato APPROVATO tramite il Servizio Benefits. Questo evento si verifica quando un revisore interno aggiorna lo stato della domanda tramite l' UpdateBenefitApplicationInternal API per indicare che l'applicazione soddisfa tutti i criteri e i requisiti relativi ai benefit ed è stata approvata per l'assegnazione dei benefit.

Questo evento rappresenta il completamento con successo del processo di revisione della domanda e in genere attiva la creazione di una corrispondente allocazione dei benefici.

Recipients

L'account proprietario riceverà l'evento per l'allocazione dei benefici.

Esempio

```
{
```

```
  "id": "1lm22109-o4nl-h42k-m636-6jj5130q474r",
  "detail-type": "Benefit Application Approved",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-02-14T16:45:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-application/
benappl-12345abcdef123"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123",
      "fulfillmentTypes": ["CREDITS"],
      "status": "APPROVED",
      "revision": "ll1i2844-i63f-85h8-e150-880099884456"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Fase di richiesta del beneficio modificata

Contesto di attivazione

L'evento Benefit Application Stage Changed viene pubblicato su Amazon EventBridge quando la fase di revisione di un'applicazione Benefit viene aggiornata tramite il servizio Benefits. Questo evento si verifica quando un revisore interno aggiorna lo stage dell'applicazione a uno dei possibili valori Enum (FINANCE_REVIEW, BUSINESS_REVIEW, TECH_REVIEW e _REVIEW).AWS

A differenza delle modifiche allo stato, le modifiche di fase sono aggiornamenti informativi di sola lettura che forniscono visibilità sulla progressione del flusso di lavoro di revisione interno senza richiedere l'intervento del partner.

Recipients

L'account proprietario riceverà l'evento per l'allocazione dei benefici.

Esempio


```
{
  "id": "2mn33210-p5om-i53l-n747-7kk6241r585s",
  "detail-type": "Benefit Application Stage Changed",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-02-13T11:15:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-application/
benappl-12345abcdef123"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123",
      "fulfillmentTypes": ["CREDITS"],
      "status": "IN_REVIEW",
      "stage": "FINANCIAL_REVIEW",
      "revision": "mm2j3955-j74g-96i9-f261-991100995567"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```


Allocazione dei benefici attivata

Contesto di attivazione

L'evento Benefit Allocation Activated viene pubblicato su Amazon EventBridge quando una Benefit Allocation passa allo stato ACTIVE tramite il Servizio Benefits. Questo evento si verifica quando un revisore interno aggiorna lo stato dell'allocazione tramite l' UpdateBenefitAllocationInternal API per riattivare un'allocazione precedentemente inattiva.

Questo evento si verifica in genere quando un'allocazione temporaneamente inattivata (a causa di scadenza, modifiche alle politiche o motivi amministrativi) viene ripristinata allo stato attivo, rendendo nuovamente disponibili i vantaggi per l'utilizzo da parte dei partner.

Recipients

L'AWS account appartenente al Partner riceverà il messaggio. In altre parole, l'AWS account proprietario della risorsa.

Evento di esempio

```
{
  "id": "3no44321-q6pn-j64m-o858-8ll7352s696t",
  "detail-type": "Benefit Allocation Activated",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-03-01T08:15:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-allocation/benalloc-
abc123def456"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitAllocation": {
      "id": "benalloc-abc123def456",
      "fulfillmentType": "CREDITS",
      "status": "ACTIVE"
    },
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Allocazione dei benefici disattivata

Contesto di attivazione

L'evento Benefit Allocation Inactivated viene pubblicato su Amazon EventBridge quando una Benefit Allocation passa allo stato INACTIVE tramite il Servizio Benefits. Questo evento si verifica quando

un revisore interno aggiorna lo stato dell'allocazione tramite l' UpdateBenefitAllocationInternal API o quando una Benefit Allocation scade automaticamente.

Questo evento si verifica in genere quando un'allocazione viene temporaneamente sospesa (a causa di scadenza, modifiche alle politiche, problemi di conformità o motivi amministrativi), rendendo i vantaggi non disponibili per l'utilizzo da parte dei partner fino alla riattivazione.

Recipients

L'AWS Account appartenente al Partner riceverà il messaggio. In altre parole, l'AWS account proprietario della risorsa.

Evento di esempio


```
{
  "id": "4op55432-r7qo-k75n-p969-9mm8463t707u",
  "detail-type": "Benefit Allocation Inactivated",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-06-30T23:59:59Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-allocation/benalloc-
abc123def456"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitAllocation": {
      "id": "benalloc-abc123def456",
      "fulfillmentType": "CREDITS",
      "status": "INACTIVE"
    },
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123"
    },
    "benefit": {
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

Allocazione dei vantaggi soddisfatta

Contesto di attivazione

L'evento Benefit Allocation Fulfilled viene pubblicato su Amazon EventBridge quando una Benefit Allocation passa allo stato FULFILLED tramite il Servizio Benefits. Questo evento si verifica quando un revisore interno aggiorna lo stato dell'allocazione tramite l' UpdateBenefitAllocationInternal API per indicare che l'allocazione è stata completamente utilizzata o che i termini del benefit sono stati soddisfatti.

Questo evento rappresenta il completamento del ciclo di vita del benefit e indica che il partner ha utilizzato con successo il beneficio assegnato o che l'allocazione ha raggiunto la sua conclusione naturale.

Recipients

L'AWS account appartenente al Partner riceverà il messaggio. In altre parole, l'AWS account proprietario della risorsa.

Evento di esempio


```
{
  "id": "5pq66543-s8rp-l86o-q070-0nn9574u818v",
  "detail-type": "Benefit Allocation Fulfilled",
  "source": "aws.partnercentral-benefits",
  "account": "123456789012",
  "time": "2025-12-15T17:30:00Z",
  "region": "us-east-1",
  "resources": [
    "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123456789012:benefit-allocation/benalloc-
abc123def456"
  ],
  "detail": {
    "catalog": "AWS",
    "benefitAllocation": {
      "id": "benalloc-abc123def456",
      "fulfillmentType": "CREDITS",
      "status": "FULFILLED"
    },
    "benefitApplication": {
      "id": "benappl-12345abcdef123"
    },
    "benefit": {
```

```
      "id": "ben-xyz789uvw012",
      "name": "AWS Partner Credits",
      "program": ["AWS Partner Network"]
    }
  }
}
```

## Notifiche per il AWS API Partner Central Channel

Gli eventi per l'API del canale forniscono notifiche in tempo reale sui cambiamenti nello stato o nei dettagli delle attività relative al canale. Questi eventi aiutano a mantenere i sistemi sincronizzati con AWS Partner Central e garantiscono risposte e aggiornamenti tempestivi.

### Prerequisiti

Sono necessarie le autorizzazioni IAM appropriate per accedere e gestire gli eventi dall'API AWS Partner Central Channel. Per informazioni sulle azioni, le risorse e le chiavi di condizione disponibili per EventBridge, consulta Using IAM policy conditions in Amazon EventBridge nella Amazon EventBridge User Guide. Una delle chiavi di condizione è`events:detail-type`, che puoi utilizzare per definire le autorizzazioni per tipi di eventi specifici.

La seguente politica di esempio mostra come personalizzare e definire l'ambito delle autorizzazioni per gli eventi. L'`AllowPutRuleForPartnercentralChannelEvents`istruzione consente la creazione di regole, ma solo per gli eventi dall'`aws.partnercentral-channel`origine.

Per esempi dettagliati di policy IAM, consulta la documentazione AWS sulle EventBridge autorizzazioni.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "AllowPutRuleForPartnerCentralChannelEvents",
      "Effect": "Allow",
      "Action": "events:PutRule",
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "events:source": "aws.partnercentral-channel"
        }
      }
```

```
    }
  ]
}
```

## Configura Amazon EventBridge per monitorare gli eventi

Per monitorare gli eventi delle API del canale, crei una EventBridge regola che corrisponda agli eventi che desideri acquisire. Puoi utilizzare Console di gestione AWS o gli AWS SDK per creare e gestire le regole. Le sezioni seguenti spiegano come creare regole utilizzando entrambi i metodi. Indipendentemente dal metodo utilizzato, è necessario creare la regola nella `us-east-1` regione Stati Uniti orientali (Virginia settentrionale).

### Console di gestione AWS setup

Per configurare una EventBridge regola utilizzando il Console di gestione AWS, segui i passaggi in Creazione di regole che reagiscono agli eventi in Amazon EventBridge nella Amazon EventBridge User Guide. Quando crei la regola, devi impostare il bus degli eventi come predefinito e creare la regola nella `us-east-1` regione Stati Uniti orientali (Virginia settentrionale).

Di seguito è riportato un esempio di regola di evento:

```
{
    "source": ["aws.partnercentral-channel"],
    "detail": {
        "catalog": ["AWS"]
    }
}
```

### AWS Configurazione SDK

Puoi utilizzare gli AWS SDK per creare e gestire EventBridge regole a livello di codice. Per ulteriori informazioni, PutRuleconsulta Amazon EventBridge API Reference.

L'esempio seguente utilizza l'AWS SDK per Python (Boto3):

```
import boto3

client = boto3.client('events', region_name='us-east-1')

response = client.put_rule(
    Name='ChannelHandshakeCreatedRule',
```

```
    EventPattern=
    '{
        "source": ["aws.partnercentral-channel"],
        "detail-type": ["Channel Handshake Created"],
        "detail": {"catalog": ["AWS"]}
    }',
    State='ENABLED'
)
print('Rule ARN:', response['RuleArn'])
```

## Scopri di più sugli eventi delle API di canale

Le sezioni seguenti descrivono i tipi di eventi dell'API del canale, gli scenari che li attivano e gli esempi di eventi.

### Event types (Tipi di evento)

Di seguito sono riportati i tipi di eventi e i relativi fattori scatenanti.

- Channel Handshake Creato: Attivato quando viene creato un nuovo handshake di canale.
- Channel Handshake accettato: Attivato quando viene accettato un nuovo handshake di canale.
- Channel Handshake rifiutato: Attivato quando viene rifiutato un nuovo handshake di canale.

### Channel Handshake creato

Gli esempi seguenti mostrano i tipici eventi Channel Handshake Created per diversi tipi di handshake.

Start Service Period Handshake:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Created",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "789789789789",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-abc123def456g"
```

```
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "rs-jkl012mno345p",
        "handshakeType": "START_SERVICE_PERIOD",
        "id": "ch-abc123def456g",
        "receiverAccountId": "789789789789",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "senderAccountId": "456456456456",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "startServicePeriodHandshakeDetail": {
                "servicePeriodType": "MINIMUM_NOTICE_PERIOD",
                "minimumNoticeDays": "14",
                "endDate": null,
                "startDate": "2025-02-02T00:00:00Z",
                "note": "Test note example"
            }
        }
    }
}
```

Revoca l'handshake del periodo di servizio:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Created",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "789789789789",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-def456ghi789j"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "rs-jkl012mno345p",
        "handshakeType": "REVOKE_SERVICE_PERIOD",
        "id": "ch-def456ghi789j",
```

```
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "789789789789",
        "senderAccountId": "456456456456",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "revokeServicePeriodHandshakeDetail": {
                "servicePeriodType": "MINIMUM_NOTICE_PERIOD",
                "minimumNoticeDays": "14",
                "endDate": null,
                "startDate": "2025-02-02T00:00:00Z",
                "note": "Test note example"
            }
        }
    }
}
```

Handshake dell'account di gestione del programma:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Created",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "456456456456",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-ghi789jkl012m"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "pma-abc123def456g",
        "handshakeType": "PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT",
        "id": "ch-ghi789jkl012m",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "456456456456",
        "senderAccountId": "123123123123",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "programManagementAccountHandshakeDetail": {
                "program": "SOLUTION_PROVIDER"
```

```
            }
        }
    }
}
```

Channel Handshake accettato

Gli esempi seguenti mostrano gli eventi Channel Handshake Accepted tipici per diversi tipi di handshake.

Start Service Period Handshake:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Accepted",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "123123123123",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-abc123def456g"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "rs-jkl012mno345p",
        "handshakeType": "START_SERVICE_PERIOD",
        "id": "ch-abc123def456g",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "789789789789",
        "senderAccountId": "456456456456",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "startServicePeriodHandshakeDetail": {
                "servicePeriodType": "MINIMUM_NOTICE_PERIOD",
                "minimumNoticeDays": "14",
                "endDate": null,
                "startDate": "2025-02-02T00:00:00Z",
                "note": "Test note example"
            }
        }
```

```
    }
}
```

Revoca l'handshake del periodo di servizio:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Accepted",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "123123123123",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-def456ghi789j"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "rs-jkl012mno345p",
        "handshakeType": "REVOKE_SERVICE_PERIOD",
        "id": "ch-def456ghi789j",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "789789789789",
        "senderAccountId": "456456456456",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "revokeServicePeriodHandshakeDetail": {
                "servicePeriodType": "MINIMUM_NOTICE_PERIOD",
                "minimumNoticeDays": "14",
                "endDate": null,
                "startDate": "2025-02-02T00:00:00Z",
                "note": "Test note example"
            }
        }
    }
}
```

Handshake dell'account di gestione del programma:

```
{
    "version": "0",
```

```
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Accepted",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "123123123123",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-ghi789jkl012m"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "pma-abc123def456g",
        "handshakeType": "PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT",
        "id": "ch-ghi789jkl012m",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "456456456456",
        "senderAccountId": "123123123123",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "programManagementAccountHandshakeDetail": {
                "program": "SOLUTION_PROVIDER"
            }
        }
    }
}
```

Channel Handshake rifiutato

Gli esempi seguenti mostrano gli eventi Channel Handshake Rejected tipici per diversi tipi di handshake.

Start Service Period Handshake:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Rejected",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "123123123123",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
```

```
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-abc123def456g"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "rs-jkl012mno345p",
        "handshakeType": "START_SERVICE_PERIOD",
        "id": "ch-abc123def456g",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "789789789789",
        "senderAccountId": "456456456456",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "startServicePeriodHandshakeDetail": {
                "servicePeriodType": "MINIMUM_NOTICE_PERIOD",
                "minimumNoticeDays": "14",
                "endDate": null,
                "startDate": "2025-02-02T00:00:00Z",
                "note": "Test note example"
            }
        }
    }
}
```

Revoca l'handshake del periodo di servizio:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Rejected",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "123123123123",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-def456ghi789j"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
```

```
        "associatedResourceIdentifier": "rs-jkl012mno345p",
        "handshakeType": "REVOKE_SERVICE_PERIOD",
        "id": "ch-def456ghi789j",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "789789789789",
        "senderAccountId": "456456456456",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
        "handshakeDetail": {
            "revokeServicePeriodHandshakeDetail": {
                "servicePeriodType": "MINIMUM_NOTICE_PERIOD",
                "minimumNoticeDays": "14",
                "endDate": null,
                "startDate": "2025-02-02T00:00:00Z",
                "note": "Test note example"
            }
        }
    }
}
```

Handshake dell'account di gestione del programma:

```
{
    "version": "0",
    "id": "01234567-0123-0123-0123-0123456789ab",
    "detail-type": "Channel Handshake Rejected",
    "source": "aws.partnercentral-channel",
    "account": "123123123123",
    "time": "2025-02-01T00:00:00Z",
    "region": "us-east-1",
    "resources": [
        "arn:aws:partnercentral:us-east-1:123123123123:catalog/AWS/channel-handshake/
ch-ghi789jkl012m"
    ],
    "detail": {
        "requestId": "12345678-1234-1234-1234-123456789abc",
        "catalog": "AWS",
        "associatedResourceIdentifier": "pma-abc123def456g",
        "handshakeType": "PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT",
        "id": "ch-ghi789jkl012m",
        "ownerAccountId": "123123123123",
        "receiverAccountId": "456456456456",
        "senderAccountId": "123123123123",
        "senderDisplayName": "TestDisplayName",
```

```
        "handshakeDetail": {
            "programManagementAccountHandshakeDetail": {
                "program": "SOLUTION_PROVIDER"
            }
        }
    }
}
```

# Test in una sandbox

I partner possono utilizzare una sandbox per testare e convalidare le loro interazioni con l'API AWS Partner Central in un ambiente sicuro e isolato, garantendo un funzionamento regolare prima di promuovere la loro soluzione nell'ambiente di produzione.AWS offre una sandbox dinamica agli utenti dell'API AWS Partner Central che restituisce risposte simili all'ambiente di produzione.AWS non fornisce un'interfaccia utente all'ambiente sandbox. Pertanto, i partner devono fare affidamento sulle risposte programmatiche per testare le proprie soluzioni.

## Accesso all'ambiente sandbox

I partner accedono all'ambiente di test non appena si collegano Account AWS all'account Partner Central. Per ulteriori informazioni, consulta Collegamento AWS dell'account all'account AWS Partner Central. Ogni richiesta include un `catalog` parametro che determina l'ambiente dei dati. Quando `catalog` è impostato su`AWS`, fa riferimento ai dati di produzione e quando è impostato su`Sandbox`, fa riferimento ai dati della sandbox.

## Dettagli importanti sull'ambiente sandbox

1. Aggiornamento dei dati: una volta all'anno,AWS aggiorna i dati nell'ambiente sandbox (in genere all'inizio dell'anno). Dopo questo aggiornamento, potresti perdere alcuni dati nell'ambiente di test.
2. Ambito del test: l'ambiente sandbox viene in genere utilizzato per i test funzionali e non per testare la scalabilità o le prestazioni.

Argomenti

- Test in una sandbox per AWS API dell'account Partner Central
- Test in una sandbox per AWS API di vendita di Partner Central
- Test in una sandbox per AWS API Partner Central Benefits
- Test in una sandbox per AWS API Partner Central Channel

- Test in una sandbox per AWS API di misurazione dei ricavi di Partner Central

# Test in una sandbox per AWS API dell'account Partner Central

## Come usare la sandbox

Per utilizzare la sandbox, completa i seguenti passaggi:

1. Crea un ruolo IAM:

   Crea un ruolo IAM nell'account Account AWS collegato al tuo AWS Partner Central.
2. Assegna politica:

   Assegna la seguente policy al ruolo IAM. Per ulteriori informazioni, consulta Aggiunta e rimozione di autorizzazioni per identità IAM.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "AccountManagement",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "partnercentral:AcceptConnectionInvitation",
        "partnercentral:AssociateAwsTrainingCertificationEmailDomain",
        "partnercentral:CancelConnection",
        "partnercentral:CancelConnectionInvitation",
        "partnercentral:CancelProfileUpdateTask",
        "partnercentral:CreateConnectionInvitation",
        "partnercentral:CreatePartner",
        "partnercentral:DisassociateAwsTrainingCertificationEmailDomain",
        "partnercentral:GetAllianceLeadContact",
        "partnercentral:GetConnection",
        "partnercentral:GetConnectionInvitation",
        "partnercentral:GetConnectionPreferences",
        "partnercentral:GetPartner",
        "partnercentral:GetProfileUpdateTask",
        "partnercentral:GetProfileVisibility",
  "partnercentral:GetVerification",
        "partnercentral:ListConnectionInvitations",
        "partnercentral:ListConnections",
        "partnercentral:ListPartners",
```

```
        "partnercentral:PutAllianceLeadContact",
        "partnercentral:PutProfileVisibility",
        "partnercentral:RejectConnectionInvitation",
        "partnercentral:SendEmailVerificationCode",
        "partnercentral:StartProfileUpdateTask",
  "partnercentral:StartVerification",
        "partnercentral:UpdateConnectionPreferences"
      ],
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "partnercentral:Catalog": [
            "Sandbox"
          ]
        }
      }
    },
    {
      "Sid": "TaggingAccess",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "partnercentral:TagResource",
        "partnercentral:UntagResource",
        "partnercentral:ListTagsForResource"
      ],
      "Resource": [
        "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/Sandbox/partner/*"
      ],
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "partnercentral:Catalog": [
            "Sandbox"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```

3. Usa le credenziali del ruolo IAM:

   Utilizza le credenziali (chiave segreta e chiave di accesso) di questo ruolo IAM nella tua soluzione per eseguire le azioni API.

## Test in corso AWS actions

Durante la fase di test, è spesso necessario simulare azioni AWS. Questa simulazione consente ai partner di testare a fondo l'intero flusso end-to-end della loro integrazione con i servizi.AWS Ogni richiesta include un parametro di catalogo, che determina l'ambiente dei dati.

Simulazione della creazione di un partner

Per simulare la creazione di un partner, includi nel payload dell'`CreatePartner`azione `"catalog": "Sandbox"` nel payload.

Ad esempio:

```
{
  "ClientToken": "client-generated-uuid",
  "Catalog": "Sandbox",
  "LegalName": "Your Name",
  "PrimarySolutionType": "SOLUTION_TYPE",
  "AllianceLeadContact": {
    "FirstName": "Example First Name",
    "LastName": "Example Last Name",
    "BusinessTitle": "Example Title",
    "Email": "example@domain.com"
  },
  "EmailVerificationCode": "123456"
}
```

Nota: in Sandbox la verifica via e-mail è disabilitata. Puoi usare qualsiasi cifra a sei cifre EmailVerificationCode per il test. Inoltre, non utilizzare «Tag» nella richiesta.

## Note aggiuntive sui test

1. Per testare altre azioni, imposta `"catalog": "Sandbox"` nel payload.
2. Per testare le connessioni degli account partner nella sandbox, è necessario eseguire `StartProfileUpdateTask` un'azione dopo aver creato il partner nel catalogo sandbox.
3. Per passare alla produzione, modifica il valore del catalogo da a`Sandbox`. `AWS`

## Eventi di test nell'ambiente sandbox

I partner possono utilizzare gli eventi dell'ambiente sandbox per testare le implementazioni basate sugli eventi. Configura EventBridge allo stesso modo Account AWS le regole per ascoltare gli eventi

della sandbox `catalog: Sandbox` specificando i dettagli dell'evento. Per ulteriori informazioni, consulta Notifiche per AWS API dell'account Partner Central.

Esempio di regola dell'evento:

```
{
  "source": ["aws.partnercentral-account"],
  "detail": {
    "catalog": ["Sandbox"]
  }
}
```

Le regole di evento che specificano `catalog` as `Sandbox` corrisponderanno solo agli eventi provenienti dalla sandbox, generati dalle azioni eseguite nell'ambiente sandbox.

# Test in una sandbox per AWS API di vendita di Partner Central

## Come usare la sandbox

1. Crea un ruolo IAM:

   Crea un ruolo IAM nell'account Account AWS collegato al tuo AWS Partner Central.

2. Assegna politica:

   Assegna la seguente policy al ruolo IAM. Per ulteriori informazioni, consulta Aggiunta e rimozione di autorizzazioni per identità IAM.

   JSON

```
{
    "Version":"2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:CreateOpportunity",
                "partnercentral:UpdateOpportunity",
                "partnercentral:ListOpportunities",
                "partnercentral:GetOpportunity",
                "partnercentral:GetAwsOpportunitySummary",
                "partnercentral:ListSolutions",
                "partnercentral:AssociateOpportunity",
```

```
                "partnercentral:DisassociateOpportunity",
                "partnercentral:AssignOpportunity",
                "partnercentral:SubmitOpportunity",
                "partnercentral:AcceptEngagementInvitation",
                "partnercentral:CreateEngagementInvitation",
                "partnercentral:RejectEngagementInvitation",
                "partnercentral:GetEngagementInvitation",
                "partnercentral:ListEngagementInvitations",
                "partnercentral:StartEngagementFromOpportunityTask",
                "partnercentral:StartEngagementByAcceptingInvitationTask",
                "partnercentral:CreateResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:StartResourceSnapshotJob",
                "partnercentral:CreateEngagement"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": "Sandbox"
                }
            }
        },
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:ListEntities",
                "aws-marketplace:DescribeEntity"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:SearchAgreements",
                "aws-marketplace:DescribeAgreement"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "aws-marketplace:PartyType": "Proposer"
                }
            }
        }
    ]
```

```
}
```

3. Usa le credenziali del ruolo IAM:

   Utilizza le credenziali (chiave segreta e chiave di accesso) di questo ruolo IAM nella tua soluzione per eseguire le azioni API.

## Test in corso AWS actions

Durante la fase di test, è spesso necessario simulare azioni AWS. Questa simulazione consente ai partner di testare a fondo l'intero flusso end-to-end della loro integrazione con i servizi.AWS

Simulazione della creazione di un AWS opportunità originata

Per simulare la creazione di un'opportunitàAWS originata, nel payload dell'`CreateOpportunity`azione, includi e. `"Catalog": "Sandbox"` `"Origin": "AWS Referral"`

Ad esempio:

```
{
    "Catalog": "Sandbox",
    "Origin": "AWS Referral",
    "OpportunityIdentifier": "O123456",
    "Title": "Test Opportunity",
    ...
}
```

Simulazione degli aggiornamenti a un'opportunità creata dal partner

Per simulare aggiornamenti o altre azioni su un'opportunità creata dal partner, utilizza l'azione con e/o nel `UpdateOpportunity` payload. `"Catalog": "Sandbox"` `Lifecycle.ReviewStatus: “Approved” “Action Required”`

Se stai utilizzando il payload derivante dall'`GetOpportunity`azione per eseguire l'aggiornamento, assicurati di modificare l'ID in e di rimuovere i seguenti campi`Identifier`:

- `CreatedDate`
- `OpportunityTeam`
- `RelatedEntityIdentifiers`

Ad esempio:

```
{
    "Catalog": "Sandbox",
    "Identifier": "O123456",
    "Title": "Updated Test Opportunity",
    "Lifecycle": {
        "ReviewStatus": "Approved"
    }
    ...
}
```

## Eventi di test nell'ambiente sandbox

I partner possono utilizzare gli eventi di opportunità dell'ambiente sandbox per testare le implementazioni basate sugli eventi. Configura EventBridge allo stesso modo Account AWS le regole per ascoltare gli eventi sandbox `catalog: sandbox` specificando i dettagli dell'evento. Per ulteriori informazioni, consulta Notifiche per AWS API di vendita Partner Central.

Esempio di regola dell'evento:

```
{
    "source": ["aws.partnercentral-selling"],
    "detail": {
        "catalog": ["Sandbox"]
    }
}
```

Le regole di evento che specificano `catalog` as `Sandbox` corrisponderanno solo agli eventi provenienti dalla sandbox, generati dalle azioni eseguite nell'ambiente sandbox.

## Note aggiuntive sui test

1. `AssociateOpportunity`Azione di test:
   a. Usa la soluzione predefinita `"S-1234567"` per testare l'`AssociateOpportunity`azione.
   b. Per testare le offerte del Marketplace, utilizza un ID di offerta reale dal tuo account.
2. Per passare alla produzione, modifica il `catalog` valore da `Sandbox` a`AWS`.

### Utilizzo della guida

Se riscontri difficoltà nell'integrazione del tuo CRM con AWS o se hai bisogno di testare uno scenario specifico non trattato qui, contatta l'assistenza segnalando un caso attraverso i seguenti passaggi:

1. Accedi a AWS Partner Central con le tue credenziali AWS Partner Network.
2. Nel Support Center for Partner Central, scegli `Open New Case` di registrare un nuovo caso. Completare i campi come segue:
   a. Tipo di richiesta di supporto:`AWS Partner Central`.
   b. Domanda riguardante:`Partner Central Tools or ACE leads and opportunities`.
   c. Approfondisci: Seleziona il tipo di caso di integrazione CRM più appropriato.
   d. Oggetto: includi una breve descrizione della richiesta.
   e. Descrizione: Fornisci una descrizione dettagliata di problemi, domande, errori e passaggi per la risoluzione dei problemi.
   f. Allegati: includi registri e schermate, ove applicabile.

## Test in una sandbox per AWS API Partner Central Benefits

### Come usare la sandbox

Per utilizzare la sandbox, completa i seguenti passaggi:

1. Crea un ruolo IAM:

   Crea un ruolo IAM nell'account Account AWS collegato al tuo AWS Partner Central.
2. Assegna politica:

   Assegna la seguente policy al ruolo IAM. Per ulteriori informazioni, consulta Aggiunta e rimozione di autorizzazioni per identità IAM.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
    "Statement": [{
            "Sid": "BenefitsManagement",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:ListBenefits",
                "partnercentral:GetBenefit",
```

```
                "partnercentral:CreateBenefitApplication",
                "partnercentral:AmendBenefitApplication",
                "partnercentral:UpdateBenefitApplication",
                "partnercentral:SubmitBenefitApplication",
                "partnercentral:GetBenefitApplication",
                "partnercentral:CancelBenefitApplication",
                "partnercentral:RecallBenefitApplication",
                "partnercentral:ListBenefitApplications",
                "partnercentral:AssociateBenefitApplicationResource",
                "partnercentral:DisasssociateBenefitApplicationResource",
                "partnercentral:ListBenefitAllocations",
                "partnercentral:GetBenefitAllocation",
                "partnercentral:TagResource",
                "partnercentral:UntagResource",
                "partnercentral:ListTagsForResource"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "AWSPartnerOpportunityAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:GetAwsOpportunitySummary",
                "partnercentral:GetOpportunity",
                "partnercentral:ListOpportunities"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "ListingAWSMarketplaceEntities",
```

```
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:ListEntities"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Sid": "AWSMarketplaceOffersAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:DescribeEntity"
            ],

            "Resource": [
                "arn:aws:aws-marketplace:::AWSMarketplace/Offer/*"
            ]
        },
        {
            "Sid": "S3PutObjectAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "s3:PutObject"
            ],
            "Resource": ["arn:aws:s3:::aws-partner-central-marketplace-ephemeral-
writeonly-files/*"]
        },
        {
            "Sid": "TaggingAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:TagResource",
                "partnercentral:UntagResource",
                "partnercentral:ListTagsForResource"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:partnercentral:us-east-1:*:catalog/Sandbox/benefit-
application/*",
                "arn:aws:partnercentral:us-east-1:*:catalog/Sandbox/benefit-
allocation/*"
            ],
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
```

```
                    ]
                }
            }
        }
    ]
}
```

3. Usa le credenziali del ruolo IAM:

   Utilizza le credenziali (chiave segreta e chiave di accesso) di questo ruolo IAM nella tua soluzione per eseguire le azioni API.

## Test in corso AWS actions

Durante la fase di test, è spesso necessario simulare azioni AWS. Questa simulazione consente ai partner di testare a fondo l'intero flusso end-to-end della loro integrazione con i servizi.AWS Ogni richiesta include un parametro di catalogo, che determina l'ambiente dei dati.

Simulazione della creazione di un'applicazione Benefit

Per simulare la creazione di un'applicazione di benefit, `"catalog": "Sandbox"` includi nel payload dell'`CreateBenefitApplication`azione il payload.

Ad esempio:

```
{
  "Catalog": "Sandbox",
  "ClientToken": "String",
  "BenefitIdentifier": "String",
  "FulfillmentTypes": ["String"],
  "BenefitApplicationDetails": JsonDocument,
  "Name": "String",
  "Description": "String",
  "Tags": [
    {
      "Key": "string",
      "Value": "string"
    }
  ],
  "PartnerContacts": [
    {
      "BusinessTitle": "string",
```

```
      "Email": "string",
      "FirstName": "string",
      "LastName": "string",
      "Phone": "string"
    }
  ],
  "FileDetails": [
    {
      "FileURI": "String",
      "BusinessUseCase": "String"
    }
  ],
  "AssociatedResources": [
    {
      "ResourceType": "BENEFIT_ALLOCATION | OPPORTUNITY",
      "ResourceArn": "ARN"
    }
  ]
}
```

## Note aggiuntive sui test

1. Per testare altre azioni, imposta `"catalog": "Sandbox"` nel payload.
2. I Benefit ID nel catalogo Sandbox e nel catalogo AWS sono diversi. Effettua una chiamata `GetBenefit` API con `"catalog": "Sandbox"` per ottenere Benefit Identifier nella sandbox.
3. L'allocazione dei vantaggi nel catalogo Sandbox e nel catalogo AWS è diversa.
4. Per passare alla produzione, modifica il valore del catalogo da a`Sandbox`. `AWS`

## Eventi di test nell'ambiente sandbox

I partner possono utilizzare gli eventi dell'ambiente sandbox per testare le implementazioni basate sugli eventi. Configura EventBridge allo stesso modo Account AWS le regole per ascoltare gli eventi della sandbox `catalog: Sandbox` specificando i dettagli dell'evento. Per ulteriori informazioni, consulta Notifiche per AWS API Partner Central Benefits.

Esempio di regola dell'evento:

```
{
  "source": ["aws.partnercentral-benefits"],
  "detail": {
```

```
    "catalog": ["Sandbox"]
  }
}
```

Le regole di evento che specificano `catalog` as `Sandbox` corrisponderanno solo agli eventi provenienti dalla sandbox, generati dalle azioni eseguite nell'ambiente sandbox.

## Test in una sandbox per AWS API Partner Central Channel

Gli account nella sandbox non sono idonei ai vantaggi del canale e non sono convalidati rispetto a tutti i requisiti del programma.

### Come usare la sandbox

Per utilizzare la sandbox, completa i seguenti passaggi:

1. Crea un ruolo IAM:

   Crea un ruolo IAM nell'account Account AWS collegato al tuo AWS Partner Central.

2. Assegna politica:

   Assegna la seguente policy al ruolo IAM. Per ulteriori informazioni, consulta Aggiunta e rimozione di autorizzazioni per identità IAM.

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "ChannelManagement",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "partnercentral:CreateProgramManagementAccount",
        "partnercentral:UpdateProgramManagementAccount",
        "partnercentral:DeleteProgramManagementAccount",
        "partnercentral:ListProgramManagementAccounts",
        "partnercentral:GetProgramManagementAccount",
        "partnercentral:CreateRelationship",
        "partnercentral:UpdateRelationship",
        "partnercentral:DeleteRelationship",
        "partnercentral:GetRelationship",
        "partnercentral:ListRelationships",
```

```
        "partnercentral:CreateChannelHandshake",
        "partnercentral:AcceptChannelHandshake",
        "partnercentral:RejectChannelHandshake",
        "partnercentral:CancelChannelHandshake",
        "partnercentral:ListChannelHandshakes"
      ],
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "partnercentral:Catalog": [
            "Sandbox"
          ]
        }
      }
    },
    {
      "Sid": "TaggingAccess",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "partnercentral:TagResource",
        "partnercentral:UntagResource",
        "partnercentral:ListTagsForResource"
      ],
      "Resource": [
        "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/Sandbox/program-management-account/*",
        "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/Sandbox/channel-handshake/*"
      ],
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "partnercentral:Catalog": [
            "Sandbox"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```

3. Usa le credenziali del ruolo IAM:

   Utilizza le credenziali (chiave segreta e chiave di accesso) di questo ruolo IAM nella tua soluzione per eseguire le azioni API.

## Test in corso AWS actions

Durante la fase di test, è spesso necessario simulare azioni AWS. Questa simulazione consente ai partner di testare a fondo l'intero flusso end-to-end della loro integrazione con i servizi.AWS Ogni richiesta include un parametro di catalogo, che determina l'ambiente dei dati.

### Simulazione della creazione di un account di gestione del programma

Per simulare la creazione di un account di gestione del programma, `"catalog": "Sandbox"` includi nel payload dell'`CreateProgramManagementAccount`azione il payload.

Ad esempio:

```
{
  "catalog": "Sandbox",
  "accountId": "123456789012",
  "displayName": "Test PMA Name",
  "clientToken": "123abc456def789ghi",
  "program": "SOLUTION_PROVIDER",
  "tags": [
    {
      "key": "testkey",
      "value": "testvalue"
    }
  ]
}
```

### Simulazione degli aggiornamenti di una relazione

Per simulare gli aggiornamenti su una relazione, utilizza l'`UpdateRelationship`azione con `"catalog": "Sandbox"` nel payload.

Ad esempio:

```
{
  "catalog": "Sandbox",
  "displayName": "Updated Test PMA",
  "identifier": "rs-abc123def456g",
  "programManagementAccountIdentifier": "pma-123abc456def7"
}
```

## Note aggiuntive sui test

1. Per testare altre azioni, imposta `"catalog": "Sandbox"` nel payload.
2. Per passare alla produzione, modifica il valore del catalogo da `Sandbox` a`AWS`.

## Eventi di test nell'ambiente sandbox

I partner possono utilizzare gli eventi dell'ambiente sandbox per testare le implementazioni basate sugli eventi. Configura EventBridge allo stesso modo Account AWS le regole per ascoltare gli eventi della sandbox `catalog: Sandbox` specificando i dettagli dell'evento. Per ulteriori informazioni, consulta Notifiche per il AWS API Partner Central Channel.

Esempio di regola dell'evento:

```
{
  "source": ["aws.partnercentral-channel"],
  "detail": {
    "catalog": ["Sandbox"]
  }
}
```

Le regole di evento che specificano `catalog` as `Sandbox` corrisponderanno solo agli eventi provenienti dalla sandbox, generati dalle azioni eseguite nell'ambiente sandbox.

## Utilizzo della guida

Se riscontri difficoltà durante i test o se hai bisogno di testare uno scenario specifico non trattato qui, contatta l'assistenza segnalando un caso attraverso i seguenti passaggi:

1. Accedi a AWS Partner Central con le tue credenziali AWS Partner Network.
2. Nel Support Center for Partner Central, scegli `Open New Case` di registrare un nuovo caso. Completare i campi come segue:
   a. Tipo di richiesta di assistenza: `Channel Program`
   b. Domanda riguardante: `General Program Inquiry`
   c. Approfondisci: seleziona il tipo di case Channel più appropriato.
   d. Oggetto: includi una breve descrizione della richiesta.
   e. Descrizione: Fornisci una descrizione dettagliata di problemi, domande, errori e passaggi per la risoluzione dei problemi.

f. Allegati: includi registri e schermate, ove applicabile.

# Test in una sandbox per AWS API di misurazione dei ricavi di Partner Central

## Come usare la sandbox

Per utilizzare la sandbox, completa i seguenti passaggi:

1. Crea un ruolo IAM:

   Crea un ruolo IAM nell'account Account AWS collegato al tuo AWS Partner Central.
2. Assegna politica:

   Assegna la seguente policy al ruolo IAM. Per ulteriori informazioni, consulta Aggiunta e rimozione di autorizzazioni per identità IAM.

```
{
    "Version": "2012-10-17",
    "Statement": [
        {
            "Sid": "RevenueMeasurementCreation",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:CreateRevenueAttribution",
                "partnercentral:CreateMarketplaceRevenueShare",
                "partnercentral:CreateMarketplaceRevenueShareAllocation"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "RevenueMeasurementListing",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
```

```
                "partnercentral:ListRevenueAttributions",
                "partnercentral:ListRevenueAttributionAllocations",
                "partnercentral:ListMarketplaceRevenueShares",
                "partnercentral:ListMarketplaceRevenueShareAllocations"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "RevenueAttributionManagement",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:GetRevenueAttribution",
                "partnercentral:UpdateRevenueAttribution",
                "partnercentral:GetRevenueAttributionAllocation",
                "partnercentral:StartRevenueAttributionAllocationsTask",
                "partnercentral:GetRevenueAttributionAllocationsTask"
            ],
            "Resource": "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/Sandbox/revenue-
attribution/*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "MarketplaceRevenueShareManagement",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:GetMarketplaceRevenueShare",
                "partnercentral:GetMarketplaceRevenueShareAllocation",
                "partnercentral:UpdateMarketplaceRevenueShareAllocation"
            ],
            "Resource": "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/Sandbox/marketplace-
revenue-share/*",
```

```
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "TaggingAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:TagResource",
                "partnercentral:UntagResource",
                "partnercentral:ListTagsForResource"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/Sandbox/revenue-attribution/*",
                "arn:aws:partnercentral:*:*:catalog/Sandbox/marketplace-revenue-
share/*"
            ],
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
        },
        {
            "Sid": "OpportunityAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "partnercentral:ListOpportunities",
                "partnercentral:GetOpportunity"
            ],
            "Resource": "*",
            "Condition": {
                "StringEquals": {
                    "partnercentral:Catalog": [
                        "Sandbox"
                    ]
                }
            }
```

```
        },
        {
            "Sid": "ListingAWSMarketplaceEntities",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:ListEntities"
            ],
            "Resource": "*"
        },
        {
            "Sid": "AWSMarketplaceEntityAccess",
            "Effect": "Allow",
            "Action": [
                "aws-marketplace:DescribeEntity"
            ],
            "Resource": [
                "arn:aws:aws-marketplace:*:*:AWSMarketplace*/Offer/*"
            ]
        }
    ]
}
```

3. Usa le credenziali del ruolo IAM:

   Utilizza le credenziali (chiave segreta e chiave di accesso) di questo ruolo IAM nella tua soluzione per eseguire le azioni API.

## Test in corso AWS actions

Durante la fase di test, è spesso necessario simulare azioni AWS. Questa simulazione consente ai partner di testare a fondo l'intero flusso end-to-end della loro integrazione con i servizi.AWS Ogni richiesta include un parametro di catalogo, che determina l'ambiente dei dati.

Simulazione della creazione di un Revenue Attribution ID

Per simulare la creazione di un Revenue Attribution ID, includi nel payload dell'`CreateRevenueAttribution`azione nel payload. `"Catalog": "Sandbox"`

Ad esempio:

```
{
  "Catalog": "Sandbox",
```

```
  "ClientToken": "String",
  "Name": "String",
  "Description": "String",
  "TenancyModel": "MULTI_TENANT | SINGLE_TENANT",
  "ProductIdentifier": "String",
  "Tags": [
    {
      "Key": "String",
      "Value": "String"
    }
  ]
}
```

## Note di test aggiuntive

1. Per testare altre azioni, imposta `"Catalog": "Sandbox"` nel payload.
2. Per passare alla produzione, modifica il valore del catalogo da `Sandbox` a`AWS`.

# Esempi di codice per l'utilizzo di Partner Central AWS SDK

I seguenti esempi di codice mostrano come utilizzare Partner Central con un kit di sviluppo AWS software (SDK).

Le azioni sono estratti di codice da programmi più grandi e devono essere eseguite nel contesto. Sebbene le azioni mostrino come richiamare le singole funzioni del servizio, è possibile visualizzarle contestualizzate negli scenari correlati.

Scenari: esempi di codice che mostrano come eseguire un'attività specifica chiamando più funzioni all'interno dello stesso servizio o combinate con altri Servizi AWS.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

Esempi di codice


- Esempi di base per l'utilizzo di Partner Central AWS SDK
  - Azioni per l'utilizzo di Partner Central AWS SDK
    - Da utilizzare AssignOpportunitycon un AWS SDK
    - Utilizzare AssociateOpportunitycon un AWS SDK
    - Utilizzare CreateOpportunitycon un AWS SDK
    - Utilizzare DisassociateOpportunitycon un AWS SDK
    - Utilizzare GetAwsOpportunitySummarycon un AWS SDK
    - Utilizzare GetEngagementInvitationcon un AWS SDK
    - Utilizzare GetOpportunitycon un AWS SDK
    - Utilizzare ListEngagementInvitationscon un AWS SDK
    - Utilizzare ListOpportunitiescon un AWS SDK
    - Utilizzare ListSolutionscon un AWS SDK
    - Utilizzare RejectEngagementInvitationcon un AWS SDK
    - Utilizzare StartEngagementByAcceptingInvitationTaskcon un AWS SDK
    - Utilizzare StartEngagementFromOpportunityTaskcon un AWS SDK
    - Utilizzare UpdateOpportunitycon un AWS SDK
- Scenari per l'utilizzo di Partner Central AWS SDK

- Aggiornare l'entità associata di un'opportunità

# Esempi di base per l'utilizzo di Partner Central AWS SDK

I seguenti esempi di codice mostrano come utilizzare le basi di AWS Partner Central con gli SDK.AWS

Esempi

- Azioni per l'utilizzo di Partner Central AWS SDK
  - Da utilizzare AssignOpportunitycon un AWS SDK
  - Utilizzare AssociateOpportunitycon un AWS SDK
  - Utilizzare CreateOpportunitycon un AWS SDK
  - Utilizzare DisassociateOpportunitycon un AWS SDK
  - Utilizzare GetAwsOpportunitySummarycon un AWS SDK
  - Utilizzare GetEngagementInvitationcon un AWS SDK
  - Utilizzare GetOpportunitycon un AWS SDK
  - Utilizzare ListEngagementInvitationscon un AWS SDK
  - Utilizzare ListOpportunitiescon un AWS SDK
  - Utilizzare ListSolutionscon un AWS SDK
  - Utilizzare RejectEngagementInvitationcon un AWS SDK
  - Utilizzare StartEngagementByAcceptingInvitationTaskcon un AWS SDK
  - Utilizzare StartEngagementFromOpportunityTaskcon un AWS SDK
  - Utilizzare UpdateOpportunitycon un AWS SDK

## Azioni per l'utilizzo di Partner Central AWS SDK

I seguenti esempi di codice mostrano come eseguire azioni individuali di Partner Central con gli AWS SDK. Ogni esempio include un collegamento a GitHub, dove è possibile trovare le istruzioni per la configurazione e l'esecuzione del codice.

Questi estratti chiamano l'API Centrale Partner e sono estratti di codice da programmi più grandi che devono essere eseguiti in modo contestuale. È possibile visualizzare le azioni nel contesto in Scenari per l'utilizzo di Partner Central AWS SDK.

Gli esempi seguenti includono solo le azioni più comunemente utilizzate. Per un elenco completo, consulta la documentazione di riferimento dell'API Centrale Partner AWS.

Esempi

- Da utilizzare AssignOpportunitycon un AWS SDK
- Utilizzare AssociateOpportunitycon un AWS SDK
- Utilizzare CreateOpportunitycon un AWS SDK
- Utilizzare DisassociateOpportunitycon un AWS SDK
- Utilizzare GetAwsOpportunitySummarycon un AWS SDK
- Utilizzare GetEngagementInvitationcon un AWS SDK
- Utilizzare GetOpportunitycon un AWS SDK
- Utilizzare ListEngagementInvitationscon un AWS SDK
- Utilizzare ListOpportunitiescon un AWS SDK
- Utilizzare ListSolutionscon un AWS SDK
- Utilizzare RejectEngagementInvitationcon un AWS SDK
- Utilizzare StartEngagementByAcceptingInvitationTaskcon un AWS SDK
- Utilizzare StartEngagementFromOpportunityTaskcon un AWS SDK
- Utilizzare UpdateOpportunitycon un AWS SDK

## Da utilizzare **`AssignOpportunity`**con un AWS SDK

Gli esempi di codice seguenti mostrano come utilizzare `AssignOpportunity`.

Java

SDK per Java 2.x

Riassegna un'opportunità esistente a un altro utente.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
```

```
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AssignOpportunityRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AssignOpportunityResponse;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AssigneeContact;

/*
Purpose
PC-API-07 Assigning a new owner
*/

public class AssignOpportunity {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     String assigneeFirstName = "John";

     String assigneeLastName = "Doe";

     String assigneeEmail = "test@test.com";

     String businessTitle = "PartnerAccountManager";

     AssignOpportunityResponse response = getResponse(opportunityId,
 assigneeFirstName, assigneeLastName, assigneeEmail, businessTitle);

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
    }
```

```
 static AssignOpportunityResponse getResponse(String opportunityId, String
 assigneeFirstName, String assigneeLastName, String assigneeEmail, String
 businessTitle) {

  AssignOpportunityRequest assignOpportunityRequest =
 AssignOpportunityRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .identifier(opportunityId)
          .assignee(AssigneeContact.builder()
            .firstName(assigneeFirstName)
            .lastName(assigneeLastName)
            .email(assigneeEmail)
            .businessTitle(businessTitle)
            .build())
          .build();

        AssignOpportunityResponse response =
 client.assignOpportunity(assignOpportunityRequest);

        return response;
 }
}
```

- Per i dettagli sull'API, consulta AssignOpportunity AWS SDK for Java 2.xAPI Reference.

## Python

### SDK per Python (Boto3)

Riassegna un’opportunità esistente a un altro utente.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API-07 Assigning a new owner
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError
```

```
from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def assign_opportunity(identifier):
    assign_opportunity_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "Identifier": identifier,
        "Assignee": {
            "BusinessTitle": "OpportunityOwner",
            "Email": "test@test.com",
            "FirstName": "John",
            "LastName": "Doe"
        }
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.assign_opportunity(**assign_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    identifier = "O4236468"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Assigning a new owner to an opportunity.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(assign_opportunity(identifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per i dettagli sull'API, consulta AssignOpportunity AWSSDK for Python (Boto3) API Reference.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

## Utilizzare **`AssociateOpportunity`**con un AWS SDK

Gli esempi di codice seguenti mostrano come utilizzare `AssociateOpportunity`.

Gli esempi di operazioni sono estratti di codice da programmi più grandi e devono essere eseguiti nel contesto. È possibile visualizzare questa operazione nel contesto nel seguente esempio di codice:

- Aggiornare l'entità associata di un'opportunità

Java

SDK per Java 2.x

Crea un'associazione formale tra un'opportunità e varie entità correlate.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AssociateOpportunityRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AssociateOpportunityResponse

/*
```

```
Purpose
PC-API -11 Associating a product
PC-API -12 Associating a solution
PC-API -13 Associating an offer
entity_type = Solutions | AWSProducts | AWSMarketplaceOffers
*/

public class AssociateOpportunity {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     String entityType = "Solutions";

     String entityIdentifier = "S-0000000";

     AssociateOpportunityResponse response = getResponse(opportunityId,
 entityType, entityIdentifier );

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
    }

static AssociateOpportunityResponse getResponse(String opportunityId, String
 entityType, String entityIdentifier) {

        AssociateOpportunityRequest associateOpportunityRequest =
 AssociateOpportunityRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .opportunityIdentifier(opportunityId)
          .relatedEntityType(entityType)
          .relatedEntityIdentifier(entityIdentifier)
          .build();

        AssociateOpportunityResponse response =
 client.associateOpportunity(associateOpportunityRequest);
```

```
        return response;
 }
}
```

- Per i dettagli sull'API, consulta AssociateOpportunity AWS SDK for Java 2.xAPI Reference.

Python

SDK per Python (Boto3)

Crea un'associazione formale tra un'opportunità e varie entità correlate.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API -11 Associating a product
PC-API -12 Associating a solution
PC-API -13 Associating an offer
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def associate_opportunity(entity_type, entity_identifier, opportunityIdentifier):
    associate_opportunity_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "OpportunityIdentifier" : opportunityIdentifier,
        "RelatedEntityType" : entity_type,
        "RelatedEntityIdentifier" : entity_identifier
    }
```

```
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.associate_opportunity(**associate_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    #entity_type = Solutions | AWSProducts | AWSMarketplaceOffers
    entity_type = "Solutions"
    entity_identifier = "S-0059717"
    opportunityIdentifier = "O5465588"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Associate Opportunity.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(associate_opportunity(entity_type,
 entity_identifier, opportunityIdentifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per i dettagli sull'API, consulta AssociateOpportunity AWSSDK for Python (Boto3) API Reference.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

## Utilizzare **`CreateOpportunity`**con un AWS SDK

Gli esempi di codice seguenti mostrano come utilizzare `CreateOpportunity`.

.NET

SDK per .NET

Crea un'opportunità.

```
// Copyright Amazon.com, Inc. or its affiliates. All Rights Reserved.
// PDX-License-Identifier: Apache-2.0

using System;
using Newtonsoft.Json;
using Amazon;
using Amazon.Runtime;
using Amazon.PartnerCentralSelling;
using Amazon.PartnerCentralSelling.Model;

namespace AWSExample
{
    class Program
    {
        static readonly string catalogToUse = "AWS";
        static async Task Main(string[] args)
        {
            // Initialize credentials from .aws/credentials file
            var credentials = new
 Amazon.Runtime.CredentialManagement.SharedCredentialsFile();
            if (credentials.TryGetProfile("default", out var profile))
            {
                AWSCredentials awsCredentials =
 profile.GetAWSCredentials(credentials);

                var client = new
 AmazonPartnerCentralSellingClient(awsCredentials);

                var request = new CreateOpportunityRequest
                {
                    Catalog = catalogToUse,
                    Origin = "Partner Referral",
                    Customer = new Customer
                    {
                        Account = new Account
                        {
                            Address = new Address
                            {
```

```
                            CountryCode = "US",
                            PostalCode = "99502",
                            StateOrRegion = "Alaska"
                        },
                        CompanyName = "TestCompanyName",
                        Duns = "123456789",
                        WebsiteUrl = "www.test.io",
                        Industry = "Automotive"
                    },
                    Contacts = new List<Contact>
                    {
                        new Contact
                        {
                            Email = "test@test.io",
                            FirstName = "John  ",
                            LastName = "Doe",
                            Phone = "+14444444444",
                            BusinessTitle = "test title"
                        }
                    }
                },
                LifeCycle = new LifeCycle
                {
                    ReviewStatus = "Submitted",
                    TargetCloseDate = "2024-12-30"
                },
                Marketing = new Marketing
                {
                    Source = "None"
                },
                OpportunityType = "Net New Business",
                PrimaryNeedsFromAws = new List<string> { "Co-Sell -
Architectural Validation" },
                Project = new Project
                {
                    Title = "Moin Test UUID",
                    CustomerBusinessProblem = "Sandbox is not working as
expected",
                    CustomerUseCase = "AI Machine Learning and Analytics",
                    DeliveryModels = new List<string> { "SaaS or PaaS" },
                    ExpectedCustomerSpend = new List<ExpectedCustomerSpend>
                    {
                        new ExpectedCustomerSpend
                        {
```

```
                                Amount = "2000.0",
                                CurrencyCode = "USD",
                                Frequency = "Monthly",
                                TargetCompany = "Ibexlabs"
                            }
                        },
                        SalesActivities = new List<string> { "Initialized
 discussions with customer" }
                    }
                };

                try
                {
                    var response = await client.CreateOpportunityAsync(request);
                    Console.WriteLine(response.HttpStatusCode);
                    string formattedJson = JsonConvert.SerializeObject(response,
 Formatting.Indented);
                    Console.WriteLine(formattedJson);
                }
                catch (ValidationException ex)
                {
                    Console.WriteLine("Validation error: " + ex.Message);
                }
                catch (AmazonPartnerCentralSellingException e)
                {
                    Console.WriteLine("Failed:");
                    Console.WriteLine(e.RequestId);
                    Console.WriteLine(e.ErrorCode);
                    Console.WriteLine(e.Message);
                }
            }
            else
            {
                Console.WriteLine("Profile not found.");
            }
        }
    }
}
```

- Per i dettagli sull'API, consulta CreateOpportunity AWS SDK per .NETAPI Reference.

Java

SDK per Java 2.x

Crea un'opportunità.

```
package org.example;

import java.time.Instant;
import java.util.ArrayList;
import java.util.List;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.entity.Root;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;
import org.example.utils.StringSerializer;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Account;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Address;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Contact;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.CreateOpportunityRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.CreateOpportunityResponse;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Customer;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ExpectedCustomerSpend;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.LifeCycle;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Marketing;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.MonetaryValue;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.NextStepsHistory;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Project;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.SoftwareRevenue;

import com.google.gson.Gson;
import com.google.gson.GsonBuilder;
```

```
import com.google.gson.ToNumberPolicy;

public class CreateOpportunity {

 static final Gson GSON = new GsonBuilder()
   .setObjectToNumberStrategy(ToNumberPolicy.LAZILY_PARSED_NUMBER)
   .registerTypeAdapter(String.class, new StringSerializer())
   .create();

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

 public static void main(String[] args) {

  String inputFile = "CreateOpportunity2.json";

  if (args.length > 0)
   inputFile = args[0];

  CreateOpportunityResponse response = createOpportunity(inputFile);

  client.close();
 }

 static CreateOpportunityResponse createOpportunity(String inputFile) {

  String inputString = ReferenceCodesUtils.readInputFileToString(inputFile);

  Root root = GSON.fromJson(inputString, Root.class);

  List<NextStepsHistory> nextStepsHistories = new ArrayList<NextStepsHistory>();
  if ( root.lifeCycle != null && root.lifeCycle.nextStepsHistories != null) {
   for (org.example.entity.NextStepsHistory nextStepsHistoryJson :
 root.lifeCycle.nextStepsHistories) {
    NextStepsHistory nextStepsHistory = NextStepsHistory.builder()
      .time(Instant.parse(nextStepsHistoryJson.time))
      .value(nextStepsHistoryJson.value)
                 .build();
    nextStepsHistories.add(nextStepsHistory);
   }
```

```
 }

 LifeCycle lifeCycle = null;
 if ( root.lifeCycle != null ) {
  lifeCycle = LifeCycle.builder()
   .closedLostReason(root.lifeCycle.closedLostReason)
   .nextSteps(root.lifeCycle.nextSteps)
   .nextStepsHistory(nextStepsHistories)
   .reviewComments(root.lifeCycle.reviewComments)
   .reviewStatus(root.lifeCycle.reviewStatus)
   .reviewStatusReason(root.lifeCycle.reviewStatusReason)
   .stage(root.lifeCycle.stage)
   .targetCloseDate(root.lifeCycle.targetCloseDate)
   .build();
 }

 Marketing marketing = null;
 if ( root.marketing != null ) {
  marketing = Marketing.builder()
    .awsFundingUsed(root.marketing.awsFundingUsed)
    .campaignName(root.marketing.campaignName)
    .channels(root.marketing.channels)
    .source(root.marketing.source)
    .useCases(root.marketing.useCases)
    .build();

 }

 Address address = null;
 if ( root.customer != null && root.customer.account != null &&
root.customer.account.address != null ) {
  address = Address.builder()
   .city(root.customer.account.address.city)
               .postalCode(root.customer.account.address.postalCode)
               .stateOrRegion(root.customer.account.address.stateOrRegion)
               .countryCode(root.customer.account.address.countryCode)
               .streetAddress(root.customer.account.address.streetAddress)
               .build();
 }

 Account account = null;
 if ( root.customer != null && root.customer.account!= null) {
  account = Account.builder()
            .address(address)
```

```
            .awsAccountId(root.customer.account.awsAccountId)
               .duns(root.customer.account.duns)
               .industry(root.customer.account.industry)
               .otherIndustry(root.customer.account.otherIndustry)
               .companyName(root.customer.account.companyName)
               .websiteUrl(root.customer.account.websiteUrl)
               .build();
 }

 List<Contact> contacts = new ArrayList<Contact>();
 if ( root.customer != null && root.customer.contacts != null) {
  for (org.example.entity.Contact jsonContact : root.customer.contacts) {
   Contact contact = Contact.builder()
                .email(jsonContact.email)
                .firstName(jsonContact.firstName)
                .lastName(jsonContact.lastName)
                .phone(jsonContact.phone)
                .businessTitle(jsonContact.businessTitle)
                .build();
   contacts.add(contact);
  }
 }

 Customer customer = Customer.builder()
   .account(account)
   .contacts(contacts)
   .build();

 Contact oportunityTeamContact = null;
 if (root.opportunityTeam != null && root.opportunityTeam.get(0) != null ) {
  oportunityTeamContact = Contact.builder()
               .firstName(root.opportunityTeam.get(0).firstName)
               .lastName(root.opportunityTeam.get(0).lastName)
               .email(root.opportunityTeam.get(0).email)
               .phone(root.opportunityTeam.get(0).phone)
               .businessTitle(root.opportunityTeam.get(0).businessTitle)
               .build();
 }

 List<ExpectedCustomerSpend> expectedCustomerSpends = new
ArrayList<ExpectedCustomerSpend>();
 if ( root.project != null && root.project.expectedCustomerSpend != null) {
  for (org.example.entity.ExpectedCustomerSpend expectedCustomerSpendJson :
root.project.expectedCustomerSpend) {
```

```
    ExpectedCustomerSpend expectedCustomerSpend = null;
    expectedCustomerSpend = ExpectedCustomerSpend.builder()
      .amount(expectedCustomerSpendJson.amount)
      .currencyCode(expectedCustomerSpendJson.currencyCode)
      .frequency(expectedCustomerSpendJson.frequency)
      .targetCompany(expectedCustomerSpendJson.targetCompany)
      .build();
    expectedCustomerSpends.add(expectedCustomerSpend);
   }
        }

        Project project = null;
        if ( root.project != null) {
         project = Project.builder()
                .title(root.project.title)
                .customerBusinessProblem(root.project.customerBusinessProblem)
                .customerUseCase(root.project.customerUseCase)
                .deliveryModels(root.project.deliveryModels)
                .expectedCustomerSpend(expectedCustomerSpends)
                .salesActivities(root.project.salesActivities)
                .competitorName(root.project.competitorName)
                .otherSolutionDescription(root.project.otherSolutionDescription)
                .build();
        }

        SoftwareRevenue softwareRevenue = null;
        if ( root.softwareRevenue != null) {
         MonetaryValue monetaryValue = null;
         if ( root.softwareRevenue.value != null) {
          monetaryValue = MonetaryValue.builder()
             .amount(root.softwareRevenue.value.amount)
             .currencyCode(root.softwareRevenue.value.currencyCode)
             .build();
         }
         softwareRevenue = SoftwareRevenue.builder()
           .deliveryModel(root.softwareRevenue.deliveryModel)
           .effectiveDate(root.softwareRevenue.effectiveDate)
           .expirationDate(root.softwareRevenue.expirationDate)
           .value(monetaryValue)
           .build();
        }

  // Building the Actual CreateOpportunity Request
```

```
  CreateOpportunityRequest createOpportunityRequest =
 CreateOpportunityRequest.builder()
    .catalog(CATALOG_TO_USE)
    .clientToken(root.clientToken)
    .primaryNeedsFromAwsWithStrings(root.primaryNeedsFromAws)
    .opportunityType(root.opportunityType)
    .lifeCycle(lifeCycle)
    .marketing(marketing)
    .nationalSecurity(root.nationalSecurity)
    .origin(root.origin)
    .customer(customer)
    .project(project)
    .partnerOpportunityIdentifier(root.partnerOpportunityIdentifier)
    .opportunityTeam(oportunityTeamContact)
    .softwareRevenue(softwareRevenue)
    .build();

  CreateOpportunityResponse response =
 client.createOpportunity(createOpportunityRequest);
  System.out.println("Successfully created: " + response);

  return response;
    }

}
```

- Per i dettagli sull'API, CreateOpportunityconsulta AWS SDK for Java 2.x API Reference.

## Python

### SDK per Python (Boto3)

#### Crea un’opportunità.

```
#!/usr/bin/env python
import boto3
import logging
import sys
import os
sys.path.append(os.path.dirname(os.path.dirname(os.path.abspath(__file__))))
import utils.helpers as helper
```

```
import utils.stringify_details as sd
from botocore.client import ClientError
from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

def create_opportunity(partner_central_client):
    create_opportunity_request = helper.remove_nulls(sd.stringify_json("src/
create_opportunity/createOpportunity.json"))
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.create_opportunity(**create_opportunity_request)

        helper.pretty_print_datetime(response)

        # Retrieve the opportunity details
        get_response = partner_central_client.get_opportunity(
            Identifier=response["Id"],
            Catalog=CATALOG_TO_USE
        )
        helper.pretty_print_datetime(get_response)
        return response
    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Create Opportunity.")
    print("-" * 88)

    partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
    )

    create_opportunity(partner_central_client)

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per i dettagli sull'API, consulta CreateOpportunity AWSSDK for Python (Boto3) API Reference.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

## Utilizzare **`DisassociateOpportunity`**con un AWS SDK

Gli esempi di codice seguenti mostrano come utilizzare `DisassociateOpportunity`.

Gli esempi di operazioni sono estratti di codice da programmi più grandi e devono essere eseguiti nel contesto. È possibile visualizzare questa operazione nel contesto nel seguente esempio di codice:

- Aggiornare l'entità associata di un'opportunità

Java

SDK per Java 2.x

Rimuove un'associazione esistente tra un'opportunità e le entità correlate.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.DisassociateOpportunityReque
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.DisassociateOpportunityRespo

/*
Purpose
PC-API -14 Removing a Solution
```

```
PC-API -15 Removing an offer
PC-API -16 Removing a product
entity_type = Solutions | AWSProducts | AWSMarketplaceOffers
*/

public class DisassociateOpportunity {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     String entityType = "Solutions";

     String entityIdentifier = "S-0000000";

     DisassociateOpportunityResponse response = getResponse(opportunityId,
 entityType, entityIdentifier );

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
    }

 static DisassociateOpportunityResponse getResponse(String opportunityId, String
 entityType, String entityIdentifier) {

  DisassociateOpportunityRequest disassociateOpportunityRequest =
 DisassociateOpportunityRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .opportunityIdentifier(opportunityId)
          .relatedEntityType(entityType)
          .relatedEntityIdentifier(entityIdentifier)
          .build();

        DisassociateOpportunityResponse response =
 client.disassociateOpportunity(disassociateOpportunityRequest);

        return response;
 }
```

```
}
```

- Per i dettagli sull'API, consulta DisassociateOpportunity AWS SDK for Java 2.xAPI Reference.

Python

SDK per Python (Boto3)

Rimuove un'associazione esistente tra un'opportunità e le entità correlate.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API -14 Removing a Solution
PC-API -15 Removing an offer
PC-API -16 Removing a product
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def disassociate_opportunity(entity_type, entity_identifier,
 opportunityIdentifier):
    disassociate_opportunity_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "OpportunityIdentifier" : opportunityIdentifier,
        "RelatedEntityType" : entity_type,
        "RelatedEntityIdentifier" : entity_identifier
    }
```

```
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.disassociate_opportunity(**disassociate_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    #entity_type = Solutions | AWSProducts | AWSMarketplaceOffers
    entity_type = "Solutions"
    entity_identifier = "S-0049999"
    opportunityIdentifier = "O4397574"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Get updated Opportunity.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(disassociate_opportunity(entity_type,
 entity_identifier, opportunityIdentifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per i dettagli sull'API, consulta DisassociateOpportunity AWSSDK for Python (Boto3) API Reference.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

## Utilizzare **`GetAwsOpportunitySummary`**con un AWS SDK

Gli esempi di codice seguenti mostrano come utilizzare `GetAwsOpportunitySummary`.

Java

SDK per Java 2.x

Recupera un riepilogo di un'AWS opportunità.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetAwsOpportunitySummaryRequ
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetAwsOpportunitySummaryResp

/*
 * Purpose
 * PC-API-25 Retrieves a summary of an AWS Opportunity.
 */

public class GetAwsOpportunitySummary {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     GetAwsOpportunitySummaryResponse response = getResponse(opportunityId);

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
```

```
    }

 public static GetAwsOpportunitySummaryResponse getResponse(String opportunityId)
 {

  GetAwsOpportunitySummaryRequest getOpportunityRequest =
 GetAwsOpportunitySummaryRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .relatedOpportunityIdentifier(opportunityId)
          .build();

  GetAwsOpportunitySummaryResponse response =
 client.getAwsOpportunitySummary(getOpportunityRequest);

        return response;
 }
}
```

- Per i dettagli sull'API, consulta la sezione GetAwsOpportunitySummary AWS SDK for Java 2.xAPI Reference.

Python

SDK per Python (Boto3)

Recupera un riepilogo di un'AWS opportunità.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API-25 Retrieves a summary of an AWS Opportunity.
 LifeCycle.ReviewStatus=Approved
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE
```

```
serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def get_opportunity(identifier):
    get_opportunity_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "RelatedOpportunityIdentifier": identifier
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.get_aws_opportunity_summary(**get_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    identifier = "O5465588"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Get AWS Opportunity summary.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(get_opportunity(identifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per i dettagli sull'API, consulta GetAwsOpportunitySummary AWSSDK for Python (Boto3) API Reference.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

## Utilizzare **`GetEngagementInvitation`**con un AWS SDK

Gli esempi di codice seguenti mostrano come utilizzare `GetEngagementInvitation`.

Java

SDK per Java 2.x

Recupera i dettagli di un invito di fidanzamento condiviso da un AWS partner.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetEngagementInvitationReque
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetEngagementInvitationRespo

/*
 * Purpose
 * PC-API-22 Get engagement invitation opportunity
 */

public class GetEngagementInvitation {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
```

```
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     GetEngagementInvitationResponse response = getResponse(opportunityId);

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
    }

 static GetEngagementInvitationResponse getResponse(String opportunityId) {

  GetEngagementInvitationRequest getOpportunityRequest =
 GetEngagementInvitationRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .identifier(opportunityId)
          .build();

  GetEngagementInvitationResponse response =
 client.getEngagementInvitation(getOpportunityRequest);

        return response;
 }
}
```

- Per i dettagli sull'API, consulta la sezione [GetEngagementInvitation AWS SDK for Java 2.x](#)API Reference.

## Python

### SDK per Python (Boto3)

Recupera i dettagli di un invito al coinvolgimento condiviso da AWS un partner.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API-22  GetOpportunityEngagementInvitation - Retrieves details of a specific
 engagement invitation.
```

```
This operation allows partners to view the invitation and its associated
 information,
such as the customer, project, and lifecycle details.
"""
import json
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def get_opportunity_engagement_invitation(identifier):
    get_opportunity_engagement_invitation_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "Identifier": identifier
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.get_engagement_invitation(**get_opportunity_engagement_invitation
        return response

    except Exception as err:
        # Catch all client exceptions
        print(json.dumps(err.response))

def usage_demo():
    identifier = "arn:aws:partnercentral-selling:us-east-1:aws:catalog/Sandbox/
engagement-invitation/engi-0000000IS0Qga"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Given the ARN identifier, retrieve details of Opportunity Engagement
 Invitation.")
    print("-" * 88)
```

```
 helper.pretty_print_datetime(get_opportunity_engagement_invitation(identifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per i dettagli sull'API, consulta GetEngagementInvitation AWSSDK for Python (Boto3) API Reference.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

## Utilizzare **`GetOpportunity`**con un AWS SDK

Gli esempi di codice seguenti mostrano come utilizzare `GetOpportunity`.

.NET

SDK per .NET

Ottiene un'opportunità.

```
// Copyright Amazon.com, Inc. or its affiliates. All Rights Reserved.
// PDX-License-Identifier: Apache-2.0

using System;
using Newtonsoft.Json;
using Amazon;
using Amazon.Runtime;
using Amazon.PartnerCentralSelling;
using Amazon.PartnerCentralSelling.Model;

namespace AWSExample
{
    class Program
    {
        static readonly string catalogToUse = "AWS";
        static readonly string identifier = "O1111111";
        static async Task Main(string[] args)
        {
```

```
            // Initialize credentials from .aws/credentials file
            var credentials = new
 Amazon.Runtime.CredentialManagement.SharedCredentialsFile();
            if (credentials.TryGetProfile("default", out var profile))
            {
                AWSCredentials awsCredentials =
 profile.GetAWSCredentials(credentials);

                var client = new
 AmazonPartnerCentralSellingClient(awsCredentials);

                var request = new GetOpportunityRequest
                {
                    Catalog = catalogToUse,
                    Identifier = identifier
                };

                try {
                    var response = await client.GetOpportunityAsync(request);
                    Console.WriteLine(response.HttpStatusCode);
                    string formattedJson = JsonConvert.SerializeObject(response,
 Formatting.Indented);
                    Console.WriteLine(formattedJson);
                } catch(ValidationException ex) {
                    Console.WriteLine("Validation error: " + ex.Message);
                } catch (AmazonPartnerCentralSellingException e) {
                    Console.WriteLine("Failed:");
                    Console.WriteLine(e.RequestId);
                    Console.WriteLine(e.ErrorCode);
                    Console.WriteLine(e.Message);
                }
            }
            else
            {
                Console.WriteLine("Profile not found.");
            }
        }
    }
}
```

- Per i dettagli sull'API, consulta GetOpportunity AWS SDK per .NETAPI Reference.

Go

SDK per Go V2

Ottiene un'opportunità.

```
package main

import (
 "context"
 "encoding/json"
 "fmt"
 "log"

 "github.com/aws/aws-sdk-go-v2/aws"
 "github.com/aws/aws-sdk-go-v2/config"
 "github.com/aws/aws-sdk-go-v2/service/partnercentralselling"
)

func main() {
 config, err := config.LoadDefaultConfig(context.TODO())

 if err != nil {
  log.Fatal(err)
 }

 config.Region = "us-east-1"

 client := partnercentralselling.NewFromConfig(config)

 output, err := client.GetOpportunity(context.TODO(),
 &partnercentralselling.GetOpportunityInput{
  Identifier: aws.String("O1111111"),
  Catalog:    aws.String("AWS"),
 })

 if err != nil {
  log.Fatal(err)
 }
 log.Println("printing opportuniy...\n")

 jsonOutput, err := json.MarshalIndent(output, "", "    ")
```

```
 fmt.Println(string(jsonOutput))
}
```

- Per i dettagli sull'API, GetOpportunityconsulta AWS SDK per Go API Reference.

Java

SDK per Java 2.x

Ottiene un'opportunità.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetOpportunityRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetOpportunityResponse;

/*
 * Purpose
 * PC-API-08 Get updated Opportunity
 */

public class GetOpportunity {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();
```

```
    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     GetOpportunityResponse response = getResponse(opportunityId);

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
    }

 public static GetOpportunityResponse getResponse(String opportunityId) {

        GetOpportunityRequest getOpportunityRequest =
 GetOpportunityRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .identifier(opportunityId)
          .build();

        GetOpportunityResponse response =
 client.getOpportunity(getOpportunityRequest);

        return response;
 }
}
```

- Per i dettagli sull'API, GetOpportunityconsulta AWS SDK for Java 2.x API Reference.

## Python

### SDK per Python (Boto3)

Ottiene un'opportunità.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API -08 Get updated Opportunity given opportunity id
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
```

```
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def get_opportunity(identifier):
    get_opportunity_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "Identifier": identifier
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.get_opportunity(**get_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    identifier = "O5465588"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Get updated Opportunity.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(get_opportunity(identifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per i dettagli sull'API, consulta GetOpportunity AWSSDK for Python (Boto3) API Reference.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

## Utilizzare **`ListEngagementInvitations`**con un AWS SDK

Gli esempi di codice seguenti mostrano come utilizzare `ListEngagementInvitations`.

Java

SDK per Java 2.x

Recupera un elenco di inviti di coinvolgimento inviati al partner.

```
package org.example;

import java.util.ArrayList;
import java.util.List;

import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;
import static org.example.utils.Constants.*;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ListEngagementInvitationsReq
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ListEngagementInvitationsRes
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ParticipantType;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.EngagementInvitationSummary;

public class ListEngagementInvitations {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
```

```
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     List<EngagementInvitationSummary> opportunitySummaries = getResponse();
        ReferenceCodesUtils.formatOutput(opportunitySummaries);
    }

    static List<EngagementInvitationSummary> getResponse() {

  List<EngagementInvitationSummary> opportunitySummaries = new
 ArrayList<EngagementInvitationSummary>();

  ListEngagementInvitationsRequest listOpportunityRequest =
 ListEngagementInvitationsRequest.builder()
                .catalog(CATALOG_TO_USE)
                .participantType(ParticipantType.RECEIVER)
          .maxResults(5)
          .build();

  ListEngagementInvitationsResponse response =
 client.listEngagementInvitations(listOpportunityRequest);

     opportunitySummaries.addAll(response.engagementInvitationSummaries());

     client.close();

        return opportunitySummaries;
 }
}
```

- Per i dettagli sull'API, consulta ListEngagementInvitations AWS SDK for Java 2.xAPI Reference.

## Python

### SDK per Python (Boto3)

Recupera un elenco di inviti di coinvolgimento inviati al partner.

```
#!/usr/bin/env python
```

```
"""
Purpose
PC-API-21 ListEngagementInvitations - Retrieves a list of engagement invitations
 based on specified criteria.
This operation allows partners to view all invitations to engagement.
"""
import json
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def list_engagement_invitations():
    list_engagement_invitations_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
        "MaxResults": 20
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.list_engagement_invitations(**list_engagement_invitations_request
        return response

    except Exception as err:
        # Catch all client exceptions
        print(json.dumps(err.response))

def usage_demo():
    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Retrieve list of Engagement Invitations.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(list_engagement_invitations())
```

```
if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per i dettagli sull'API, consulta ListEngagementInvitations AWSSDK for Python (Boto3) API Reference.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

## Utilizzare **`ListOpportunities`**con un AWS SDK

Gli esempi di codice seguenti mostrano come utilizzare `ListOpportunities`.

.NET

SDK per .NET

Elenca le opportunità.

```
// Copyright Amazon.com, Inc. or its affiliates. All Rights Reserved.
// PDX-License-Identifier: Apache-2.0

using System;
using Newtonsoft.Json;
using Amazon;
using Amazon.Runtime;
using Amazon.PartnerCentralSelling;
using Amazon.PartnerCentralSelling.Model;

namespace AWSExample
{
    class Program
    {
        static readonly string catalogToUse = "Sandbox";
        static async Task Main(string[] args)
        {
            // Initialize credentials from .aws/credentials file
            var credentials = new
 Amazon.Runtime.CredentialManagement.SharedCredentialsFile();
```

```
            if (credentials.TryGetProfile("default", out var profile))
            {
                AWSCredentials awsCredentials =
 profile.GetAWSCredentials(credentials);

                //var config = new AmazonPartnerCentralSellingConfig()
                //{
                //    ServiceURL = "https://partnercentral-selling.us-
east-1.api.aws",
                //};
                //var client = new
 AmazonPartnerCentralSellingClient(awsCredentials, config);
                var client = new
 AmazonPartnerCentralSellingClient(awsCredentials);
                var request = new ListOpportunitiesRequest
                {
                    Catalog = catalogToUse,
                    MaxResults = 2
                };

                try {
                    var response = await client.ListOpportunitiesAsync(request);
                    Console.WriteLine(response.HttpStatusCode);
                    foreach (var opportunity in response.OpportunitySummaries)
                    {
                        Console.WriteLine("Opportunity id: " + opportunity.Id);
                    }
                    string formattedJson =
 JsonConvert.SerializeObject(response.OpportunitySummaries, Formatting.Indented);
                    Console.WriteLine(formattedJson);
                } catch(ValidationException ex) {
                    Console.WriteLine("Validation error: " + ex.Message);
                } catch (AmazonPartnerCentralSellingException e) {
                    Console.WriteLine("Failed:");
                    Console.WriteLine(e.RequestId);
                    Console.WriteLine(e.ErrorCode);
                    Console.WriteLine(e.Message);
                }
            }
            else
            {
                Console.WriteLine("Profile not found.");
            }
        }
```

```
    }
}
```

- Per i dettagli sull'API, consulta ListOpportunities AWS SDK per .NETAPI Reference.

Go

SDK per Go V2

Elenca le opportunità.

```
package main

import (
 "context"
 "encoding/json"
 "fmt"
 "log"

 "github.com/aws/aws-sdk-go-v2/aws"
 "github.com/aws/aws-sdk-go-v2/config"
 "github.com/aws/aws-sdk-go-v2/service/partnercentralselling"
)

func main() {
 config, err := config.LoadDefaultConfig(context.TODO())

 if err != nil {
  log.Fatal(err)
 }

 config.Region = "us-east-1"

 client := partnercentralselling.NewFromConfig(config)

 output, err := client.ListOpportunities(context.TODO(),
 &partnercentralselling.ListOpportunitiesInput{
  MaxResults: aws.Int32(2),
  Catalog:    aws.String("AWS"),
 })
```

```
 if err != nil {
  log.Fatal(err)
 }

 jsonOutput, err := json.MarshalIndent(output, "", "    ")
 fmt.Println(string(jsonOutput))
}
```

- Per i dettagli sull'API, ListOpportunitiesconsulta AWS SDK per Go API Reference.

Java

SDK per Java 2.x

Elenca le opportunità.

```
package org.example;

import java.util.ArrayList;
import java.util.List;

import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;
import static org.example.utils.Constants.*;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ListOpportunitiesRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ListOpportunitiesResponse;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.OpportunitySummary;

/*
 * Purpose
 * PC-API-18 Getting list of Opportunities
 */

public class ListOpportunititesPaging {
```

```
 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {
     List<OpportunitySummary> opportunitySummaries = getResponse();
        ReferenceCodesUtils.formatOutput(opportunitySummaries);
    }

    private static List<OpportunitySummary> getResponse() {
     List<OpportunitySummary> opportunitySummaries = new
 ArrayList<OpportunitySummary>();

  ListOpportunitiesRequest listOpportunityRequest =
 ListOpportunitiesRequest.builder()
                .catalog(CATALOG_TO_USE)
          .maxResults(5)
          .build();

     ListOpportunitiesResponse response =
 client.listOpportunities(listOpportunityRequest);

     opportunitySummaries.addAll(response.opportunitySummaries());

     while (response.nextToken() != null && response.nextToken().length() > 0) {
      listOpportunityRequest = ListOpportunitiesRequest.builder()
                    .catalog(CATALOG_TO_USE)
              .maxResults(5)
              .nextToken(response.nextToken())
              .build();
      response = client.listOpportunities(listOpportunityRequest);
      opportunitySummaries.addAll(response.opportunitySummaries());
     }

     client.close();

        return opportunitySummaries;
 }
}
```

- Per i dettagli sull'API, ListOpportunitiesconsulta AWS SDK for Java 2.x API Reference.

Python

SDK per Python (Boto3)

Elenca le opportunità.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API -18 Getting list of Opportunities
"""
import json
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def get_list_of_opportunities():

    opportunity_list = []

    list_opportunities_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "MaxResults": 20
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.list_opportunities(**list_opportunities_request)
```

```
        opportunity_list.extend(response["OpportunitySummaries"])

        while "NextToken" in response and response["NextToken"] is not None:
            list_opportunities_request["NextToken"] = response["NextToken"]
            response =
 partner_central_client.list_opportunities(**list_opportunities_request)
            opportunity_list.extend(response["OpportunitySummaries"])

        return opportunity_list

    except Exception as err:
        # Catch all client exceptions
        print(json.dumps(err.response))

def usage_demo():
    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Getting list of Opportunities.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(get_list_of_opportunities())

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per i dettagli sull'API, consulta ListOpportunities AWSSDK for Python (Boto3) API Reference.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

## Utilizzare **`ListSolutions`**con un AWS SDK

Gli esempi di codice seguenti mostrano come utilizzare `ListSolutions`.

Java

SDK per Java 2.x

Recupera un elenco di soluzioni per i partner che il partner ha registrato in Centrale Partner.

```
package org.example;

import java.util.ArrayList;
import java.util.List;

import static org.example.utils.Constants.*;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ListSolutionsRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ListSolutionsResponse;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.SolutionBase;

/*
 * Purpose
 * PC-API-10 Getting list of solutions
 */

public class ListSolutions {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {
     List<SolutionBase> solutionSummaries = getResponse();
        ReferenceCodesUtils.formatOutput(solutionSummaries);
    }
```

```
    static List<SolutionBase> getResponse() {
  List<SolutionBase> solutionSummaries = new ArrayList<SolutionBase>();

  ListSolutionsRequest listSolutionsRequest = ListSolutionsRequest.builder()
    .catalog(CATALOG_TO_USE)
          .maxResults(5)
          .build();

     ListSolutionsResponse response = client.listSolutions(listSolutionsRequest);

     solutionSummaries.addAll(response.solutionSummaries());

        return solutionSummaries;
 }
}
```

- Per i dettagli sull'API, consulta ListSolutions AWS SDK for Java 2.xAPI Reference.

Python

SDK per Python (Boto3)

Recupera un elenco di soluzioni per i partner che il partner ha registrato in Centrale Partner.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API-10 Getting list of solutions
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
```

```
        region_name='us-east-1'
)

def get_list_of_solutions():
    list_solutions_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "MaxResults": 20
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.list_solutions(**list_solutions_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Getting list of solutions.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(get_list_of_solutions())

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per i dettagli sull'API, consulta ListSolutions AWSSDK for Python (Boto3) API Reference.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

## Utilizzare **`RejectEngagementInvitation`**con un AWS SDK

Gli esempi di codice seguenti mostrano come utilizzare `RejectEngagementInvitation`.

Java

SDK per Java 2.x

Rifiuta tutto EngagementInvitation ciò che è condiviso AWS.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.RejectEngagementInvitationRe
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.RejectEngagementInvitationRe

/*
 * Purpose
 * PC-API-05 AWS Originated(AO) rejection
 */

public class RejectEngagementInvitation {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

  RejectEngagementInvitationResponse response = getResponse(opportunityId);

     ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
```

```
    }

 static RejectEngagementInvitationResponse getResponse(String invitationId) {

        RejectEngagementInvitationRequest rejectOpportunityRequest =
 RejectEngagementInvitationRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .identifier(invitationId)
          .rejectionReason("Unable to support")
          .build();

  RejectEngagementInvitationResponse response =
 client.rejectEngagementInvitation(rejectOpportunityRequest);

        return response;
 }
}
```

- Per i dettagli sull'API, consulta la sezione RejectEngagementInvitation AWS SDK for Java 2.xAPI Reference.

Python

SDK per Python (Boto3)

Rifiuta qualsiasi cosa EngagementInvitation AWS condivisa.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API-05 AWS Originated AO rejection - RejectOpportunityEngagementInvitation -
 Rejects a engagement invitation.
This action indicates that the partner does not wish to participate in the
 engagement and
provides a reason for the rejection.
Upon rejection, a OpportunityEngagementInvitationRejected event is triggered.
Subsequently, the invitation will no longer be available for the partner to act
 on.
"""
import json
```

```
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def reject_opportunity_engagement_invitation(identifier, reject_reason):
    reject_opportunity_engagement_invitation_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "Identifier": identifier,
        "RejectionReason": reject_reason
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.reject_engagement_invitation(**reject_opportunity_engagement_invi
        return response

    except Exception as err:
        # Catch all client exceptions
        print(json.dumps(err.response))

def usage_demo():
    identifier = "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/Sandbox/engagement-
invitation/engi-0000002isviga"
    reject_reason = "Customer problem unclear"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Given the ARN identifier and reject reason, reject the Opportunity
 Engagement Invitation.")
    print("-" * 88)


 helper.pretty_print_datetime(reject_opportunity_engagement_invitation(identifier,
 reject_reason))
```

```
if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per i dettagli sull'API, consulta RejectEngagementInvitation AWSSDK for Python (Boto3) API Reference.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

## Utilizzare **`StartEngagementByAcceptingInvitationTask`**con un AWS SDK

Gli esempi di codice seguenti mostrano come utilizzare `StartEngagementByAcceptingInvitationTask`.

Java

SDK per Java 2.x

Inizia il coinvolgimento accettando un EngagementInvitation.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.StartEngagementByAcceptingIn
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.StartEngagementByAcceptingIn
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetEngagementInvitationReque
```

```
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetEngagementInvitationRespo
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.InvitationStatus;

/*
Purpose
PC-API-04: Start Engagement By Accepting InvitationTask for AWS Originated(AO)
 opportunity
*/

public class StartEngagementByAcceptingInvitationTask {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

 static String clientToken = "test-a30d161";

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     StartEngagementByAcceptingInvitationTaskResponse response =
 getResponse(opportunityId);

     if ( response == null) {
      System.out.println("Opportunity is not AWS Originated.");
     } else {
      ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
     }
    }

    private static GetEngagementInvitationResponse getInvitation(String
 invitationId) {

     GetEngagementInvitationRequest getRequest =
 GetEngagementInvitationRequest.builder()
          .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .identifier(invitationId)
          .build();
```

```
 GetEngagementInvitationResponse response =
client.getEngagementInvitation(getRequest);

       return response;
}

static StartEngagementByAcceptingInvitationTaskResponse getResponse(String
invitationId) {

 if ( getInvitation(invitationId).status().equals(InvitationStatus.PENDING)) {
  StartEngagementByAcceptingInvitationTaskRequest acceptOpportunityRequest =
    StartEngagementByAcceptingInvitationTaskRequest.builder()
    .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
          .identifier(invitationId)
          .clientToken(clientToken)
          .build();

  StartEngagementByAcceptingInvitationTaskResponse response =
client.startEngagementByAcceptingInvitationTask(acceptOpportunityRequest);
        return response;
 }
 return null;
}
}
```

- Per i dettagli sulle API, consulta la StartEngagementByAcceptingInvitationTasksezione AWS SDK for Java 2.x API Reference.

## Python

### SDK per Python (Boto3)

Inizia il coinvolgimento accettando un EngagementInvitation.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API -11 Associating a product
PC-API -12 Associating a solution
```

```
PC-API -13 Associating an offer
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def get_opportunity(identifier):
    get_opportunity_request ={
     "Identifier": identifier,
        "Catalog": CATALOG_TO_USE
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.get_engagement_invitation(**get_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def start_engagement_by_accepting_invitation_task(identifier):

    response = get_opportunity(identifier)

    if ( response['Status'] == 'PENDING') :
        accept_opportunity_engagement_invitation_request ={
            "Catalog": CATALOG_TO_USE,
         "Identifier" : identifier,
            "ClientToken": "test-123456"
        }
        try:
            # Perform an API call
```

```
            response =
 partner_central_client.start_engagement_by_accepting_invitation_task(**accept_opportunit
            return response

        except ClientError as err:
            # Catch all client exceptions
            print(err.response)
            return None
    else:
        return None

def usage_demo():
    identifier = "arn:aws:partnercentral:us-east-1::catalog/Sandbox/engagement-
invitation/engi-0000002isusga"
    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Get updated Opportunity.")
    print("-" * 88)


 helper.pretty_print_datetime(start_engagement_by_accepting_invitation_task(identifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per i dettagli sull'API, consulta StartEngagementByAcceptingInvitationTask AWSSDK for Python (Boto3) API Reference.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

## Utilizzare **`StartEngagementFromOpportunityTask`**con un AWS SDK

Gli esempi di codice seguenti mostrano come utilizzare `StartEngagementFromOpportunityTask`.

Java

SDK per Java 2.x

Avvia il processo di coinvolgimento partendo da un'opportunità esistente accettando l'invito di coinvolgimento e creando un'opportunità corrispondente nel sistema del partner.

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AwsSubmission;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.SalesInvolvementType;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.StartEngagementFromOpportuni
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.StartEngagementFromOpportuni
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Visibility;

/*
 * Purpose
 * PC-API-01 Partner Originated (PO) opp submission(Start Engagement From
 Opportunity Task for AO Originated Opportunity)
 */

public class StartEngagementFromOpportunityTask {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {
```

```
    String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

    StartEngagementFromOpportunityTaskResponse response =
getResponse(opportunityId);

    ReferenceCodesUtils.formatOutput(response);
   }

static StartEngagementFromOpportunityTaskResponse getResponse(String
opportunityId) {

 StartEngagementFromOpportunityTaskRequest submitOpportunityRequest =
StartEngagementFromOpportunityTaskRequest.builder()
   .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
         .identifier(opportunityId)
         .clientToken("test-annjqwesdsd99")

.awsSubmission(AwsSubmission.builder().involvementType(SalesInvolvementType.CO_SELL).vis
         .build();

 StartEngagementFromOpportunityTaskResponse response =
client.startEngagementFromOpportunityTask(submitOpportunityRequest);

       return response;
 }
}
```

- Per i dettagli sull'API, consulta StartEngagementFromOpportunityTask AWS SDK for Java 2.xAPI Reference.

Python

SDK per Python (Boto3)

Avvia il processo di coinvolgimento partendo da un'opportunità esistente accettando l'invito di coinvolgimento e creando un'opportunità corrispondente nel sistema del partner.

```
#!/usr/bin/env python
```

```
"""
Purpose
PC-API -11 Associating a product
PC-API -12 Associating a solution
PC-API -13 Associating an offer
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def start_engagement_from_opportunity_task(identifier):

    start_engagement_from_opportunity_task_request ={
            "AwsSubmission": {
                "InvolvementType": "Co-Sell",
                "Visibility": "Full"
            },
            "Catalog": CATALOG_TO_USE,
         "Identifier" : identifier,
            "ClientToken": "test-annjqwesdsd99"
    }
    try:
            # Perform an API call
            response =
 partner_central_client.start_engagement_from_opportunity_task(**start_engagement_from_op
            return response

    except ClientError as err:
            # Catch all client exceptions
            print(err.response)
            return None

def usage_demo():
    identifier = "O5465588"
```

```
    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Start Engagement from Opportunity Task.")
    print("-" * 88)


 helper.pretty_print_datetime(start_engagement_from_opportunity_task(identifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per i dettagli sull'API, consulta StartEngagementFromOpportunityTask AWSSDK for Python (Boto3) API Reference.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

## Utilizzare **`UpdateOpportunity`**con un AWS SDK

Gli esempi di codice seguenti mostrano come utilizzare `UpdateOpportunity`.

Java

SDK per Java 2.x

Aggiorna un'opportunità.

```
package org.example;

import java.time.Instant;
import java.util.ArrayList;
import java.util.List;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.entity.Root;
import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;
```

```
import org.example.utils.StringSerializer;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Account;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Address;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Contact;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Customer;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ExpectedCustomerSpend;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetOpportunityRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.GetOpportunityResponse;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.LifeCycle;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Marketing;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.NextStepsHistory;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.Project;
import software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.ReviewStatus;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.UpdateOpportunityRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.UpdateOpportunityResponse;

import com.google.gson.Gson;
import com.google.gson.GsonBuilder;
import com.google.gson.ToNumberPolicy;

/*
 * Purpose
 * PC-API-02/06 Update opportunity when LifeCycle.ReviewStatus is not Submitted
 or In-Review
 */

public class UpdateOpportunity {

 static final Gson GSON = new GsonBuilder()
   .setObjectToNumberStrategy(ToNumberPolicy.LAZILY_PARSED_NUMBER)
   .registerTypeAdapter(String.class, new StringSerializer())
   .create();
```

```
static PartnerCentralSellingClient client =
PartnerCentralSellingClient.builder()
           .region(Region.US_EAST_1)
           .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
           .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
           .build();

static String OPPORTUNITY_ORIGIN = ORIGIN_PARTNER_ORIGINATED;

public static void main(String[] args) {

 String inputFile = "updateOpportunity.json";

 if (args.length > 0)
  inputFile = args[0];

 UpdateOpportunityResponse response = updateOpportunity(inputFile);

 client.close();
}

public static GetOpportunityResponse getResponse(String opportunityId) {

       GetOpportunityRequest getOpportunityRequest =
GetOpportunityRequest.builder()
   .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
         .identifier(opportunityId)
         .build();

       GetOpportunityResponse response =
client.getOpportunity(getOpportunityRequest);
       System.out.println(opportunityId + ":" + response);
       return response;
}

public static UpdateOpportunityResponse updateOpportunity(String inputFile) {

 String inputString = ReferenceCodesUtils.readInputFileToString(inputFile);

 Root root = GSON.fromJson(inputString, Root.class);
 GetOpportunityResponse response = getResponse(root.identifier);

 if (response != null
```

```
    && response.lifeCycle() != null
    && response.lifeCycle().reviewStatus() != null
    && response.lifeCycle().reviewStatus() != ReviewStatus.SUBMITTED
    && response.lifeCycle().reviewStatus() != ReviewStatus.IN_REVIEW) {

  List<NextStepsHistory> nextStepsHistories = new ArrayList<NextStepsHistory>();
  if ( root.lifeCycle != null && root.lifeCycle.nextStepsHistories != null) {
   for (org.example.entity.NextStepsHistory nextStepsHistoryJson :
root.lifeCycle.nextStepsHistories) {
    NextStepsHistory nextStepsHistory = NextStepsHistory.builder()
      .time(Instant.parse(nextStepsHistoryJson.time))
      .value(nextStepsHistoryJson.value)
                  .build();
    nextStepsHistories.add(nextStepsHistory);
   }
  }

  LifeCycle lifeCycle = null;
  if ( root.lifeCycle != null ) {
   lifeCycle = LifeCycle.builder()
    .closedLostReason(root.lifeCycle.closedLostReason)
    .nextSteps(root.lifeCycle.nextSteps)
    .nextStepsHistory(nextStepsHistories)
    .reviewComments(root.lifeCycle.reviewComments)
    .reviewStatus(root.lifeCycle.reviewStatus)
    .reviewStatusReason(root.lifeCycle.reviewStatusReason)
    .stage(root.lifeCycle.stage)
    .targetCloseDate(root.lifeCycle.targetCloseDate)
    .build();
  }

  Marketing marketing = null;
  if ( root.marketing != null ) {
   marketing = Marketing.builder()
     .awsFundingUsed(root.marketing.awsFundingUsed)
     .campaignName(root.marketing.campaignName)
     .channels(root.marketing.channels)
     .source(root.marketing.source)
     .useCases(root.marketing.useCases)
     .build();

  }

  Address address = null;
```

```
  if (root.customer != null && root.customer.account != null &&
root.customer.account.address != null) {
   address =
Address.builder().postalCode(root.customer.account.address.postalCode)
     .stateOrRegion(root.customer.account.address.stateOrRegion)
     .countryCode(root.customer.account.address.countryCode).build();
  }

  Account account = null;
  if (root.customer != null && root.customer.account != null) {
   account = Account.builder().address(address).duns(root.customer.account.duns)

.industry(root.customer.account.industry).companyName(root.customer.account.companyName)
     .websiteUrl(root.customer.account.websiteUrl).build();
  }

  List<Contact> contacts = new ArrayList<Contact>();
  if ( root.customer != null && root.customer.contacts != null) {
   for (org.example.entity.Contact jsonContact : root.customer.contacts) {
    Contact contact = Contact.builder()
                .email(jsonContact.email)
                .firstName(jsonContact.firstName)
                .lastName(jsonContact.lastName)
                .phone(jsonContact.phone)
                .businessTitle(jsonContact.businessTitle)
                .build();
    contacts.add(contact);
   }
  }

  Customer customer =
Customer.builder().account(account).contacts(contacts).build();

  List<ExpectedCustomerSpend> expectedCustomerSpends = new
ArrayList<ExpectedCustomerSpend>();
  if ( root.project != null && root.project.expectedCustomerSpend != null) {
   for (org.example.entity.ExpectedCustomerSpend expectedCustomerSpendJson :
root.project.expectedCustomerSpend) {
    ExpectedCustomerSpend expectedCustomerSpend = null;
    expectedCustomerSpend = ExpectedCustomerSpend.builder()
      .amount(expectedCustomerSpendJson.amount)
      .currencyCode(expectedCustomerSpendJson.currencyCode)
      .frequency(expectedCustomerSpendJson.frequency)
      .targetCompany(expectedCustomerSpendJson.targetCompany)
```

```
        .build();
      expectedCustomerSpends.add(expectedCustomerSpend);
     }
          }

   Project project = null;
   if (root.project != null) {
    project = Project.builder().title(root.project.title)
      .customerBusinessProblem(root.project.customerBusinessProblem)

 .customerUseCase(root.project.customerUseCase).deliveryModels(root.project.deliveryModel
      .expectedCustomerSpend(expectedCustomerSpends)

 .salesActivities(root.project.salesActivities).competitorName(root.project.competitorNam
      .otherSolutionDescription(root.project.otherSolutionDescription).build();
   }

   // Building the Actual CreateOpportunity Request
   UpdateOpportunityRequest updateOpportunityRequest =
 UpdateOpportunityRequest.builder().catalog(root.catalog)

 .identifier(root.identifier).lastModifiedDate(Instant.parse(root.lastModifiedDate))

 .primaryNeedsFromAwsWithStrings(root.primaryNeedsFromAws).opportunityType(root.opportuni
     .lifeCycle(lifeCycle)
     .customer(customer)
     .project(project)
     .partnerOpportunityIdentifier(root.partnerOpportunityIdentifier)
     .marketing(marketing)
     .nationalSecurity(root.nationalSecurity)
     .opportunityType(root.opportunityType)
     .build();

   UpdateOpportunityResponse updateResponse =
 client.updateOpportunity(updateOpportunityRequest);
   System.out.println("Successfully updated opportunity: " + updateResponse);

   return updateResponse;
  } else {
   System.out.println("Opportunity cannot be updated.");
   return null;
  }
    }
}
```

- Per i dettagli sull'API, consulta UpdateOpportunity AWS SDK for Java 2.xAPI Reference.

Python

SDK per Python (Boto3)

Aggiorna un'opportunità.

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API-2  Updating Partner Originated Opportunity
"""
import logging
import boto3
import sys
import os
sys.path.append(os.path.dirname(os.path.dirname(os.path.abspath(__file__))))
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError
import utils.stringify_details as sd
from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"

partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def get_opportunity(identifier):
    get_opportunity_request ={
     "Identifier": identifier,
        "Catalog": CATALOG_TO_USE
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.get_opportunity(**get_opportunity_request)
```

```
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def update_opportunity():
    update_opportunity_request_orig = sd.stringify_json("src/update_opportunity/
update_opportunity_technical_validation.json")
    update_opportunity_request =
 helper.remove_nulls(update_opportunity_request_orig)

    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.update_opportunity(**update_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def update_opportunity_if_eligible(identifier):
    response = get_opportunity(identifier)
    if response is not None:
        return update_opportunity()
    else:
        print("Failed to retrieve opportunity details")

def usage_demo():
    identifier = "O5465588"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Updating opportunity.")
    print("-" * 88)

    helper.pretty_print_datetime(update_opportunity_if_eligible(identifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per i dettagli sull'API, consulta UpdateOpportunity AWSSDK for Python (Boto3) API Reference.

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consulta. Utilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

# Scenari per l'utilizzo di Partner Central AWS SDK

I seguenti esempi di codice mostrano come implementare scenari comuni in Partner Central con AWS SDK. Questi scenari illustrano come eseguire attività specifiche chiamando più funzioni all'interno di Centrale Partner o in combinazione con altri Servizi AWS. Ogni scenario include un collegamento al codice sorgente completo, dove è possibile trovare le istruzioni su come configurare ed eseguire il codice.

Gli scenari sono relativi a un livello intermedio di esperienza per aiutarti a comprendere le azioni di servizio nel contesto.

Esempi

- Aggiornare l'entità associata di un'opportunità

## Aggiornare l'entità associata di un'opportunità

Gli esempi di codice seguenti mostrano come:

- Annullare l'associazione di una vecchia entità.
- Associare una nuova entità.

Java

SDK per Java 2.x

> **Note**
>
> C'è altro su. GitHub Trova l'esempio completo e scopri come eseguire la configurazione e l'esecuzione nel repository di scenari.

## Aggiornare l'entità associata di un'opportunità

```
package org.example;

import static org.example.utils.Constants.*;

import org.example.utils.Constants;
import org.example.utils.ReferenceCodesUtils;

import software.amazon.awssdk.auth.credentials.DefaultCredentialsProvider;
import software.amazon.awssdk.http.apache.ApacheHttpClient;
import software.amazon.awssdk.regions.Region;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.PartnerCentralSellingClient;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AssociateOpportunityRequest;
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.AssociateOpportunityResponse
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.DisassociateOpportunityReque
import
 software.amazon.awssdk.services.partnercentralselling.model.DisassociateOpportunityRespo

/*
Purpose
PC-API -17 Replacing a solution
*/

public class ReplaceSolution {

 static PartnerCentralSellingClient client =
 PartnerCentralSellingClient.builder()
            .region(Region.US_EAST_1)
            .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
            .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
            .build();

    public static void main(String[] args) {

     String opportunityId = args.length > 0 ? args[0] : OPPORTUNITY_ID;

     String entityType = "Solutions";
     String originalEntityIdentifier = "S-0000000";
     String newEntityIdentifier = "S-0011111";
```

```
    disassociateOppornitityResponse(opportunityId, entityType,
originalEntityIdentifier );
    AssociateOpportunityResponse associateOpportunityResponse =
associateOpportunityResponse(opportunityId, entityType, newEntityIdentifier );

    ReferenceCodesUtils.formatOutput(associateOpportunityResponse);
   }

private static AssociateOpportunityResponse associateOpportunityResponse(String
opportunityId, String entityType, String entityIdentifier) {

       AssociateOpportunityRequest associateOpportunityRequest =
AssociateOpportunityRequest.builder()
   .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
         .opportunityIdentifier(opportunityId)
         .relatedEntityType(entityType)
         .relatedEntityIdentifier(entityIdentifier)
         .build();

       AssociateOpportunityResponse response =
client.associateOpportunity(associateOpportunityRequest);

       return response;
}

private static DisassociateOpportunityResponse
disassociateOppornitityResponse(String opportunityId, String entityType, String
entityIdentifier) {
 PartnerCentralSellingClient client = PartnerCentralSellingClient.builder()
           .region(Region.US_EAST_1)
           .credentialsProvider(DefaultCredentialsProvider.create())
           .httpClient(ApacheHttpClient.builder().build())
           .build();

       DisassociateOpportunityRequest disassociateOpportunityRequest =
DisassociateOpportunityRequest.builder()
   .catalog(Constants.CATALOG_TO_USE)
         .opportunityIdentifier(opportunityId)
         .relatedEntityType(entityType)
         .relatedEntityIdentifier(entityIdentifier)
         .build();
```

```
        DisassociateOpportunityResponse response =
 client.disassociateOpportunity(disassociateOpportunityRequest);

        return response;
 }
}
```

- Per informazioni dettagliate sull'API, consulta i seguenti argomenti nella documentazione di riferimento dell'API AWS SDK for Java 2.x.
  - AssociateOpportunity
  - DisassociateOpportunity

Python

SDK per Python (Boto3)

> **Note**
>
> C'è dell'altro GitHub. Trova l'esempio completo e scopri di più sulla configurazione e l'esecuzione nel Repository di esempi di codice AWS.

Aggiornare l'entità associata di un'opportunità

```
#!/usr/bin/env python

"""
Purpose
PC-API -17 Replacing a solution
"""
import logging
import boto3
import utils.helpers as helper
from botocore.client import ClientError

from utils.constants import CATALOG_TO_USE

serviceName = "partnercentral-selling"
```

```
partner_central_client = boto3.client(
        service_name=serviceName,
        region_name='us-east-1'
)

def replace_solution(original_entity_identifier, new_entity_identifier,
 opportunityIdentifier):
    disassociate_opportunity_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "OpportunityIdentifier" : opportunityIdentifier,
        "RelatedEntityType" : "Solutions",
        "RelatedEntityIdentifier" : original_entity_identifier
    }

    associate_opportunity_request ={
        "Catalog": CATALOG_TO_USE,
     "OpportunityIdentifier" : opportunityIdentifier,
        "RelatedEntityType" : "Solutions",
        "RelatedEntityIdentifier" : new_entity_identifier
    }
    try:
        # Perform an API call
        response =
 partner_central_client.disassociate_opportunity(**disassociate_opportunity_request)
        response =
 partner_central_client.associate_opportunity(**associate_opportunity_request)
        return response

    except ClientError as err:
        # Catch all client exceptions
        print(err.response)

def usage_demo():
    original_entity_identifier = "S-0049999"
    new_entity_identifier = "S-0050014"
    opportunityIdentifier = "O4397574"

    logging.basicConfig(level=logging.INFO, format="%(levelname)s: %(message)s")

    print("-" * 88)
    print("Replacing a solution.")
    print("-" * 88)
```

```
    helper.pretty_print_datetime(replace_solution(original_entity_identifier,
 new_entity_identifier, opportunityIdentifier))

if __name__ == "__main__":
    usage_demo()
```

- Per informazioni dettagliate sull'API, consulta i seguenti argomenti nella documentazione di riferimento dell'API AWS SDK per Python (Boto3).
  - AssociateOpportunity
  - DisassociateOpportunity

Per un elenco completo delle guide per sviluppatori AWS SDK e degli esempi di codice, consultaUtilizzo AWS API Partner Central con un AWS SDK. Questo argomento include anche informazioni su come iniziare e dettagli sulle versioni precedenti dell'SDK.

# Note di rilascio

Questa pagina contiene un riepilogo delle modifiche significative alla documentazione per l'API AWS Partner Central, a partire dall'aggiornamento più recente.

Cronologia delle revisioni

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| RC 6.0 | • AWS Partner Central ha aggiunto nuove API Partner Revenue Measurement. | 2026-06-30 |
| RC 5.3 | • Aggiornamenti ACE Resonate: risposta aggiornata. `GetAwsOpportunitySummary` | 2026-06-16 |
| RC 5.2 | • Supporto per la valuta EUR: `CreateOpportunity` `UpdateOpportunity` , e `CreateEngagementInvitation` ora si accetta `EUR` in aggiunta al `USD` codice valuta MRR. Quando la partizione AWS è `aws-eusc` (AWS European Sovereign Cloud), il codice valuta deve essere. `EUR`<br>• EUR nelle operazioni di lettura: `GetOpportunity` `ListOpportunities` , e `GetAwsOpportunitySummary` ora torna `EUR` `CurrencyCode` sul campo per cogliere le | 2026-03-30 |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | opportunità offerte dalla `aws-eusc` partizione. | |
| RC 5.1 | • Supporto per la valuta EUR: `CreateOpportunity` `UpdateOpportunity` , e `CreateEngagementInvitation` ora si accetta `EUR` in aggiunta al `USD` codice valuta MRR. Quando la partizione AWS è `aws-eusc` (AWS European Sovereign Cloud), il codice valuta deve essere. `EUR`<br>• EUR nelle operazioni di lettura: `GetOpportunity` `ListOpportunities` , e `GetAwsOpportunitySummary` ora torna EUR `CurrencyCode` sul campo per cogliere le opportunità offerte dalla `aws-eusc` partizione. | 2026-03-30 |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| RC 5 | • Introduzione dell'API dell'account: è stata aggiunta una nuova API dell'account a AWS Partner Central, che consente ai partner di gestire le informazioni sull'account, la registrazione, i profili, la gestione del dominio e le connessioni dei partner.<br>• Documentazione di riferimento sull'API dell'account: è stata aggiunta una documentazione di riferimento completa sull'API dell'account, tra cui la registrazione dei partner, la gestione dei profili, la verifica del dominio e i flussi di lavoro di connessione dell'account.<br>• Registrazione dell'API dell'account: sono stati aggiunti supporto e documentazione per la registrazione dell'API dell'account per facilitare il controllo e il monitoraggio dell'utilizzo dell'API.<br>• Notifiche tramite API dell'account: è stato aggiunto il supporto per la notifica degli eventi per l'API Account, che consente | 2025-11-30 |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | ai partner di ricevere aggiornamenti in tempo reale sulle attività relative all'account, comprese le connessioni agli account partner.<br>• Quote API dell'account: è stata aggiunta la documenta zione sulle quote di servizio per l'API Account.<br>• Test sandbox per l'API dell'account: sono state aggiunte funzionalità di test sandbox per l'API Account, che consentono ai partner di testare i flussi di lavoro di gestione degli account in un ambiente non di produzione.<br>• Introduzione dell'API Benefits: è stata aggiunta una nuova API Benefits a AWS Partner Central, che consente ai partner di scoprire, richiedere e gestire i vantaggi nei programmi AWS Partner tramite un'interfaccia centralizzata.<br>• Documentazione di riferimento sull'API Benefits: è stata aggiunta una documentazione di riferimen to API completa per l'API Benefits, che copre le applicazioni, le allocazioni e | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | i processi di adempimento dei benefit.<br>• Registrazione dell'API Benefits: sono stati aggiunti il supporto alla registrazione e la documentazione per l'API Benefits per aiutare a controllare e monitorare l'utilizzo delle API.<br>• Notifiche API Benefits: è stato aggiunto il supporto per la notifica degli eventi per l'API Benefits, che consente ai partner di ricevere aggiornamenti in tempo reale sulle richieste e le allocazioni dei benefit.<br>• Quote API Benefits: è stata aggiunta la documentazione sulle quote di servizio per l'API Benefits.<br>• Test sandbox per l'API Benefits: sono state aggiunte funzionalità di test sandbox per l'API Benefits, che consentono ai partner di testare i flussi di lavoro di gestione dei benefit in un ambiente non di produzione.<br>• API di vendita aggiornat a: azioni di coinvolgimento migliorate dell'API di vendita per supportare il flusso di lavoro di gestione dei lead. | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | • Aggiornamenti alla documentazione dell'API di vendita: documentazione avanzata sull'API di vendita con struttura migliorata e flussi di lavoro aggiornati per la gestione dei lead.<br>• Aggiornamenti delle notifiche API di vendita: documentazione migliorat a sulle notifiche degli eventi per gli eventi Engagement e Engagement Invitation.<br>• Espansione della struttura delle API: struttura di documentazione ampliata per supportare quattro API distinte (Account, Benefits, Selling e Channel) con sezioni dedicate per le autorizzazioni, la registraz ione, le notifiche, le quote e i test nella sandbox di ciascuna API.<br>• Documentazione migliorata sull'utilizzo delle API: sono state aggiunte guide d'uso complete per le API Account e Benefits con flussi di lavoro e modelli di integrazi one dettagliati.<br>• Documentazione sulle regioni supportate: è stata aggiunta documentazione | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | per le AWS aree supportate e per le API Account e Benefits.<br>• Nuovo filtro per`ListOpportunities` : È stato aggiunto un `TargetCloseDate` filtro per consentire di filtrare le opportunità in base alla data di chiusura prevista utilizzando `AfterTargetCloseDate` `BeforeTargetCloseDate` i campi in YYYY-MM-DD base al formato. | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| RC 4 | • Introduzione dell'API di canale: è stata aggiunta una nuova API di canale a AWS Partner Central, che consente ai partner di gestire le relazioni di canale e le collaborazioni tra partner.<br>• Documentazione di riferimento sull'API Channel: è stata aggiunta una documentazione di riferimento completa sull'API Channel, che include tutte le azioni e i modelli di dati disponibili.<br>• Autorizzazioni Channel API: sono state aggiunte le policy di autorizzazione IAM e la documentazione sul controllo degli accessi specifica per l'API Channel.<br>• Registrazione tramite Channel API: sono stati aggiunti supporto e documentazione per la registrazione dell'API Channel per facilitare il controllo e il monitoraggio dell'utilizzo delle API.<br>• Notifiche tramite Channel API: è stato aggiunto il supporto per la notifica degli eventi per l'API Channel, | 19/11/2025 |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | che consente ai partner di ricevere aggiornamenti in tempo reale sulle attività relative al canale.<br>• Quote API del canale: è stata aggiunta la documentazione sulle quote di servizio per l'API Channel.<br>• Test sandbox per Channel API: sono state aggiunte funzionalità di test sandbox per l'API Channel, che consentono ai partner di testare i flussi di lavoro del canale in un ambiente non di produzione.<br>• Riorganizzazione della struttura delle API: documentazione riorganizzata per distinguere tra l'API Selling e l'API Channel, con sezioni dedicate alle autorizzazioni, alla registrazione, alle notifiche e alle quote di ciascuna API.<br>• Documentazione sulle regioni supportate: è stata aggiunta documentazione per le AWS aree supportate e per le API Selling e Channel. | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| RC 3 | • Politiche di autorizzazione API aggiornate: le politiche sono state aggiornate per riflettere le nuove azioni introdotte in questa versione. Assicurati che i ruoli e le autorizzazioni IAM siano modificati di conseguenza.<br>• Dettagli sull'utilizzo dell'inte stazione personalizzata: sono stati aggiunti dettagli su come utilizzare l'intesta zione personalizzata `X-Amzn-User-Agent` per controllare e misurare l'utilizzo dell'API.<br>• Azioni sostituite con azioni asincrone: Sostituito `AcceptOpportunityE ngagementInvitatio n` con l'azione asincrona `StartEngagementByA cceptingInvitation Task` e il formato del payload è cambiato rispetto a RC2.<br>• Ridenominazione `EngagementInvitati on` di entità e azioni: `OpportunityEngagem entInvitation` modificato in. Anche gli attributi di queste azioni | 2024-10-17 |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | sono stati modificati per allinearli alla nuova entità. Le seguenti azioni sono state sostituite:<br>• `GetOpportunityEngagementInvitation` è adesso `GetEngagementInvitation`. Diversi attributi dell'invito sono stati modificati, aggiunti o rimossi.<br>• `ListOpportunityEngagementInvitations` è adesso `ListEngagementInvitations`.<br>• `RejectOpportunityEngagementInvitation` è adesso `RejectEngagementInvitation`.<br>• `AssignOpportunity` aggiornamento dei parametri: `AssignOpportunity` ora richiede `Assignee` invece di `AssigneeEmail`. Aggiorna le tue implementazioni di conseguenza.<br>• `SubmitOpportunity` modifica della funzionalità: ora `SubmitOpportunity` viene eseguita dall'azio | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | ne asincrona. `StartEngagementFromOpportunityTask` `SubmitOpportunity` ora accetta e. `InvolvementType` `Visibility`<br>• Rinomina ed espansione degli attributi: `EstimatedAwsMonthlyRevenue` modificato in`ExpectedCustomerSpend` . `ExpectedCustomerSpend` ora include nuovi attributi, come `FrequencyeTargetCompany` .<br>• Nuova azione per il riepilogo delle AWS opportunità: la visibilità delle opportunità viene ora fornita tramite un'azione separata chiamata`GetAwsOpportunitySummary` .<br>• Aggiornamenti del flusso di lavoro per l'utilizzo delle opportunità: il flusso di lavoro per Lavorare con le opportunità è stato aggiornato per utilizzare le nuove azioni introdotte in questa versione.<br>• Aggiornamenti del flusso di lavoro per lavorare con le opportunità: il flusso di lavoro per | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | Working with opportunities è stato aggiornato per l'uso `EngagementInvitations`, il che migliora la gestione delle opportunità fornite da AWS.<br>• Aggiornamenti del flusso di lavoro per tenere traccia degli aggiornamenti: il flusso di lavoro per tenere traccia degli aggiornamenti ora funziona con gli aggiornamenti delle opportunità, migliorando la chiarezza e l'efficienza nel monitoraggio dello stato delle opportunità.<br>• Nuovi filtri per elencare le azioni: sono disponibili nuovi filtri per `ListOpportunities` le azioni `ListSolutions` e le azioni.<br>  • InfattiListSolutions, i nuovi filtri sono `FilterCategory` `FilterIdentifier`, e`FilterStatus`.<br>  • InfattiListOpportunities, i nuovi filtri sono `FilterCustomerCompanyName` `FilterIdentifier`,`FilterLas` | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | tModified Date ,FilterLif eCycleApp rovalStat us ,FilterLif eCycleStage , eFilterOrigin .<br>• Rimozione dell'AccessCon trol oggetto secondario: l'AccessControl oggetto secondario nel modello di opportunità è stato rimosso. NationalSecurity è ora un attributo di primo livello.<br>• Gli attributi sono stati trasferiti inGetAwsOpp ortunitySummary : Attributi comeAWSOpport unityTeam , insights (Engagemen tScore ,NextBestA ction ), origin e InvolvementType sono ora disponibili tramite GetAwsOpportunityS ummary instead of. GetOpportunity<br>• Introduzione del InvolvementType campo: è stato introdott o il InvolvementType campo per distinguere tra opportunità di cosell e opportunità di sola visibilità. | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | • Aggiornamenti dei nomi degli eventi: gli eventi sono stati aggiornati per rifletter e le modifiche. Ad esempio, l'invito al coinvolgimento di Opportunità creato è ora un invito a coinvolgimento creato.<br>• Aggiornamenti del payload di risposta: tutti i payload di risposta ora includono un ID and/or ARN.<br>• Richiedi aggiornamenti del payload: tutti i payload di richiesta ora utilizzano identificatori come input, che accettano un ID o un ARN.<br>• Aggiornamento dell'entità di coinvolgimento: l'attribu to title nell'entità di coinvolgi mento è stato rinominato. `EngagementTitle`<br>• Rimozione del prefisso del filtro: tutti i filtri non includono più il prefisso del filtro, semplificando il meccanismo di filtraggio.<br>• `StartEngagementFro mOpportun ity` aggiornamento dell'azione: l'attributo `AwsInvolvement` è stato modificato in. `AwsSubmis sion` | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | • Aggiornamento dei dettagli del progetto di invito: `Invitation.ProjectDetails.TargetCompletionDate` è stato rinominato`Invitation.ProjectDetails.EstimatedCompletionDate` .<br>• Aggiornamento della stima delle entrate: `Invitation.PartnerRevenueEstimate` è ora`ExpectedCustomerSpend` . Il tipo di dati è cambiato da un oggetto a un array contenente un oggetto.<br>• Aggiornamento dell'account del destinatario: il campo `ReceiverAccount` è stato rinominato`AccountReceiver` .<br>• Nuovo attributo di invito al fidanzamento: l'`SenderContact` attributo è stato introdotto per gli inviti di fidanzamento.<br>• `Customer.Contact` ora è un array anziché un oggetto. `OpportunityOwner` , `PartnerAccountManager` sono valori supportati come`BusinessTitle` . | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | • `PartnerOpportunityTeam` ora è stato denominato `OpportunityTeam` .<br>• `APNPrograms` è adesso `ApnPrograms`<br>• Gli stati degli inviti al fidanzamento sono stati aggiornati.<br>• `ListEngagementInvitations` ora richiede `ParticipantType` as`RECEIVER`. | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| RC 2 | • Introdotta una nuova entità chiamata OpportunityEngagementInvitation.<br>• Introdotta una nuova azione: ListOpportunityEngagementInvitations.<br>• Introdotta una nuova azione: GetOpportunityEngagementInvitation.<br>• Introdotto un nuovo evento: «Opportunity Engagement Invitation Created».<br>• Sostituito AcceptOpportunity con AcceptOpportunityEngagementInvitation.<br>• Sostituito RejectOpportunity con RejectOpportunityEngagementInvitation.<br>• Sostituito «Opportunità accettata» con «Invito al coinvolgimento dell'opportunità accettato».<br>• Sostituito «Opportunità rifiutata» con «Invito a coinvolgere l'opportunità rifiutato».<br>• `PrimaryNeedsFromAWS` cambiato in PrimaryNeedsFromAws.<br>• `AWSOpportunityTeam` cambiato in`AwsOpportunityTeam` . | 2024-08-07 |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | • `AWSSalesLifeCycle` cambiato in`AwsSalesLifeCycle` .<br>• `PrimaryNeedsFromAWSChangeReason` cambiato in`PrimaryNeedsFromAwsChangeReason` .<br>• `AWSAccountId` cambiato in`AwsAccountId` .<br>• `ExpectedMonthlyAWSRevenue` cambiato in`ExpectedMonthlyAwsRevenue` .<br>• `AWSFundingUsed` cambiato in`AwsFundingUsed` .<br>• `AWSMarketplaceOffers` cambiato in`AwsMarketplaceOffers` .<br>• `Country`cambiato in`CountryCode` .<br>• `PartnerOpportunityContact` cambiato in`PartnerOpportunityTeam` .<br>• Campo aggiornato `Contact.Title` a`Contact.BusinessTitle` .<br>• Campo aggiornato `ContactInfo` a`OwnerInfo` . | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | • AWS Squadra modificata da una mappa a una lista.<br>• Sono stati aggiunti dettagli sull'elenco degli accettati RejectionReasons.<br>• Informazioni fornite su come utilizzare Client Token.<br>• Dettagli inclusi su come usare UpdateOpportunity.<br>• Sono state aggiunte linee guida sull'utilizzo AWS dei prodotti e delle soluzioni dei partner.<br>• Sono stati forniti dettagli sull' OpportunityEngagement Invitationentità.<br>• Aggiornato StateOrRegion per includere un elenco rivisto di valori accettati.<br>• Implementate diverse correzioni di bug per migliorare le prestazioni e la messaggistica di errore. | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| RC 1 | • [Interruzione] Rinomina ApprovalStatus in ReviewStatus: Abbiamo rinominato il ApprovalS tatus campo in modo da ReviewStatus rispecchiarne meglio lo scopo. Inoltre, stiamo introducendo un nuovo stato, In attesa di invio, per indicare una bozza di opportunità. Ora ReviewStatus accettera nno i seguenti valori: Invio in sospeso, Inviato, In revisione, Approvato, Rifiutato e Azione richiesta . Lo stato precedente di bozza verrà sostituito da In attesa di invio.<br>• [Interruzione] Introduzi one dell' SubmitOpp ortunity azione: è stata introdotta una nuova azione. SubmitOpp ortunity A differenza del comportamento corrente che CreateOpportunity prevede anche l'invio dell'opportunità, ora è possibile creare un'opport unità nello stato In attesa di invio senza collegare immediatamente una soluzione o un prodotto. | 2024-06-21 |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | AWS Per completare l'invio, utilizzate l' Associate Opportunity azione per collegare una soluzione o un prodotto, seguita da. SubmitOpportunity Questa separazione offre migliori prestazioni di risposta dell'API e una fase di preparazione flessibile prima dell'invio.<br>• [Interruzione] Requisito di un parametro di catalogo e deprecazione dell'endp oint Sandbox: l'endpoint 'gamma' (partnercentral-selling-gamma.us-eas t-1.amazonaws.com) non sarà più disponibile dopo /2024. 7/30 Tutte le azioni API ora richiedon o un parametro Catalog per specificare se l'operazi one viene eseguita nella sandbox o nel catalogo. AWS Le regole di notifica ora verranno filtrate in base al catalogo anziché a EnvironmentName.<br>• [Interruzione] Rinomina in Identifier: Actions AssignOpportunity AcceptOpportunity, e RejectOpportunity ora usa | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | Identifier invece di usare Identifier per mantenere la coerenza OpportunityIdentifier con. OpportunityIdentifier UpdateOpportunity<br>• Modifiche dal tipo Enum a String per APNProgram CustomerUseCase e UseCase: Project.APNPrograms Convertiremo e Project.CustomerUseCase dal tipo di enumerazione al tipo di stringa per ridurre i rischi associati alla modifica dei valori. Marketing.Activity UseCases Questi campi accetteranno valori solo da elenchi predefiniti ma non sono disponibili in modo nativo negli SDK.<br>• Gestione avanzata degli errori: la gestione degli errori all'interno delle API è stata notevolmente migliorata per facilitare il debug e una risoluzione più rapida dei problemi. La nuova gestione degli errori struttura gli errori in due fasi: 1. Convalida della richiesta non riuscita: verifica i tipi e il formato dei dati, oppure 2. Convalida aziendale non riuscita: tutti i problemi di un | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | payload verranno elencati in un'unica risposta, specifica ndo il campo con errori. Questo feedback consolida to consente di risolvere e correggere gli errori in modo più efficiente. I codici e i formati degli errori sono stati standardizzati.<br>• Client Source Identifier: i partner hanno la possibilità di includere l' X-Amzn-Us er-Agent intestazione nelle loro richieste, il che aiuta a identificare la fonte del traffico. Utilizza il formato [Nome della soluzione incluso il fornitore della soluzione] \| [Versione] Ad esempio:AWS Partner CRM Connector \| v2.0.1<br>• Correzione di bug, già implementata, nessuna modifica all'SDK] Creazione di opportunità e ID AWS account: i partner possono ora lanciare un'opportunità modificando l'ID dell'AWS account da null a un valore valido senza riscontrare errori. In precedenza, un bug impediva ai partner di eseguire queste azioni separatamente. | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | • Correzione di bug, già implementata, nessuna modifica alla [SDK] Solution Association with New Opportunities: i partner possono associare una soluzione a un'opport unità appena creata. In precedenza, quando i partner creavano una nuova opportunità e contempor aneamente associavano una soluzione, le informazi oni relative alla soluzione andavano perdute. Questo problema è stato risolto.<br>• Correzione di bug, già implementata, nessuna modifica all'SDK] Opportuni ty Owner's Details Display: il problema per cui alcune opportunità mostravano i dettagli del proprietario in un campo LastName "" combinato invece dei campi «Email», "FirstName«e" LastName "previsti è stato corretto.<br>• Correzione di bug, già implementata, nessuna modifica all'SDK] Customer. Account.WebsiteUrl Campo opzionale: il Customer. Account.WebsiteUrl campo | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | è stato reso facoltativo quando il AccessCon trols.NationalSecurity campo è «Sì», allineand o così il comportamento dell'API al comportam ento dell'interfaccia utente esistente. Se il AccessCon trols.NationalSecurity campo è «No» o nullo, il WebsiteUrl campo sarà obbligatorio come convalida aziendale.<br>• Correzione di bug, già implementata, nessuna modifica ai requisiti SDK [AWS Account ID Requisiti per i partner di consulenz a]: l'incongruenza nell'inte rfaccia utente che mostrava il campo ID AWS account come facoltativo per i partner di consulenz a è stata risolta. Ora è un campo condizionale obbligatorio, come indicato nella documentazione.<br>• Correzione di bug, da implementare su 6/19 [SDK] Stage of a Co-sell Opportuni ty to Closed Lost: i partner possono ora aggiornare correttamente la fase di un' Co-sell opportunità a Closed | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | Lost, purché venga fornito un motivo per la perdita chiusa. Questo risolve l'errore precedente che indicava «Campo obbligatorio mancante: Closed Lost Reason è obbligatorio quando si chiude l'opportunità».<br>• [Documentazione] Miglioramenti alla documentazione: sono stati apportati diversi miglioramenti alla documentazione per riflettere le modifiche.<br>• Problemi noti con una correzione in sospeso e un elenco di funzionalità imminenti:<br>  • Durante Associate Opportunity l'esecuzione di un'azione con Soluzioni o Prodotti, i messaggi di errore provenienti da Offers vengono visualizzati in modo errato.<br>  • Capacità di creare opportunità in remoto e simulare il processo di AWS convalida in Sandbox<br>  • Il codice postale restituisce null quando è nel | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| | formato per gli Stati Uniti. XXXXX-XXXX<br>• Next Steps e Next Step History non sono disponibili per le opportunità contrassegnate come «Non è necessario il supporto di»AWS.<br>• Impossibile ottenere opportunità storiche con descrizioni di Customer Business Problem più lunghe di 255 caratteri.<br>• Possibilità di eliminare le opportunità in attesa di invio.<br>• LeadSource non è disponibile nel modello di dati. | |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| Beta 5 | • Modificato LifeCycle .ApprovalStatus in LifeCycle .ReviewStatus<br>• Modificato Insights. ReviewComments in LifeCycle.ReviewComments<br>• Aggiunto LifeCycle .ReviewStatusReason (nuovo attributo)<br>• Aggiunto nuovo valore «In sospeso» a PartnerAc ceptance.Status<br>• SDK rilasciati per dotnet, java, javascript, python, ruby.<br>• Guida di riferimento API aggiornata per riflettere le modifiche di cui sopra. | 2024-04-19 |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| Beta 4 | • Aggiunto il sandbox testing: possibilità di testare la notifica degli eventi di opportunità in Sandbox.<br>• Documentazione aggiunta: sono state introdotte le regole di esempio per la notifica degli eventi di opportunità.<br>• Versioni SDK aggiunte: SDK rilasciati per Java (V2), Javascript (V2), (V3) e Python DotNet (V3).<br>• Formato della data aggiornato: aggiornato per seguire gli standard ISO. | 2024-03-04 |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| Beta 3 | • File di registro delle modifiche aggiunto: è stato introdotto un file di registro delle modifiche per una migliore tracciabilità degli aggiornamenti e delle modifiche.<br>• Guida di riferimento API aggiornata (PDF): è stata rilasciata una nuova versione della Guida di riferimento API in formato PDF.<br>• Guida di riferimento API aggiornata (versione Web): è stata aggiornata la versione web della API Reference Guide.<br>• DotNet SDK aggiunto: rilasciato l' DotNet SDK, che amplia il nostro supporto per diversi ambienti di programmazione.<br>• Python Boto 3 SDK aggiornato (V2): rilasciata la versione 2 dell'SDK Python Boto 3, che introduce nuove funzionalità e miglioramenti. | 24-01-24 |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| Beta 2 | • Aggiunta la API Reference Guide (versione Web): è stata rilasciata una nuova versione della API Reference Guide (versione Web). Nota: questa versione richiede l'esecuzione di un server web locale dopo l'estrazione per una corretta funzionalità. | 2024-01-07 |
| Beta 1 | • Aggiunto Boto3 (versione iniziale): Lanciata la versione iniziale di Boto3, un SDK Python per i nostri servizi.<br>• Aggiunta la guida al programma beta: è stata introdotta una guida per i partecipanti al nostro programma di beta testing.<br>• Aggiunta la Guida di riferimento alle API (PDF): è stata caricata la prima versione della nostra Guida di riferimento sulle API in formato PDF, che fornisce una documentazione completa sulla nostra API. | 15/12/23 |

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| Beta 0 | Questa versione iniziale offre una suite di funzionalità per gestire e ottimizzare gli impegni e le opportunità dei partner in AWS Partner Central. | 2023-11-15 |

# Cronologia dei documenti

Di seguito è riportato un elenco di versioni di documentazione per questo riferimento all'API.

| Modifica | Descrizione | Data |
| --- | --- | --- |
| È stata aggiunta documentazione per le API Partner Revenue Measurement | AWS Partner Central ha aggiunto nuove API per Partner Revenue Measurement (PRM). | 30 giugno 2026 |
| Documentazione aggiornata per ACE Resonate | AWS Risposta API aggiornata di Partner Central per GetAwsOpportunitySummary azioni a supporto di Cosell Motion. | 16 giugno 2026 |
| Documentazione aggiunta per Partner Central MCP Server | AWS Il server MCP Partner Central Agents fornisce strumenti centrali per i partner tramite il Model Context Protocol (MCP). | 16 marzo 2026 |
| Versione RC 5 | Rilasciata la versione Candidate 5 dell'API AWS Partner Central. È stata introdotta una nuova API per l'account in AWS Partner Central, che consente ai partner di gestire le informazioni sull'account, la registrazione, i profili, la gestione dei domini e le connessioni con i partner. È stata introdotta una nuova API Benefits in AWS Partner Central, che consente ai partner di | 30 novembre 2025 |

| | | |
|---|---|---|
| | scoprire, richiedere e gestire i vantaggi nei programmi AWS Partner tramite un'interfaccia centralizzata. Azioni avanzate di coinvolgimento dell'API di vendita per supportare il flusso di lavoro di gestione dei lead. Sono state aggiunte guide d'uso complete e documenta zione API per le API Account, Benefits con flussi di lavoro e modelli di integrazione dettagliati. Documentazione avanzata sull'API di vendita per la gestione del coinvolgi mento con il contesto Lead. | |
| Versione RC 4 | Rilasciata la versione Candidate 4 dell'API AWS Partner Central. È stata introdotta l'API Channel per la gestione delle relazioni di canale e delle collaborazioni tra partner, che consente ai partner di beneficiare dei vantaggi del programma durante le transazioni con i clienti finali utilizzando Billing Transfer. La documentazione è stata riorganizzata per supportare più API Partner Central.AWS | 19 novembre 2025 |

| | | |
|---|---|---|
| Documentazione aggiunta per opportunità con più partner | Multi-partner opportunities (in anteprima) è un'esperienza integrata in AWS Partner Central che consente ai partner di trovare altri AWS partner e mettersi in contatto con loro e di vendere insieme le offerte offerte ai clienti. | 4 dicembre 2024 |
| Versione RC 3 | Rilasciata la versione Candidate 3 dell'API AWS Partner Central | 17 ottobre 2024 |
| Versione RC 2 | Rilasciata la versione Candidate 2 dell'API AWS Partner Central | 7 agosto 2024 |
| Versione RC 1 | Rilasciata la versione Candidate 1 dell'API AWS Partner Central | 21 giugno 2024 |
| Versione beta 5 | Rilasciata la versione beta 5 dell'API AWS Partner Central | 19 aprile 2024 |
| Versione Beta 4 | Rilasciata la beta 4 dell'API AWS Partner Central | 4 marzo 2024 |
| Versione beta 3 | Rilasciata la beta 3 dell'API AWS Partner Central | 24 gennaio 2024 |
| Versione beta 2 | Rilasciata la versione beta 2 dell'API AWS Partner Central | 7 gennaio 2024 |
| Versione Beta 1 | Rilasciata la beta 1 dell'API AWS Partner Central | 15 dicembre 2023 |
| Versione beta 0 | AWS Versione iniziale dell'API Partner Central | 15 novembre 2023 |