



Solutions Partner Program

Guía de niveles y
beneficios 2020

Índice

01 / Bienvenida	3
02 / Información sobre los niveles	4
03 / Requisitos de los niveles	5
04 / Resumen de los beneficios de los niveles	6-7
05 / Descripción de los beneficios de los niveles	8-13



¡Hola!

Nos gustaría darte la bienvenida a nuestro Solutions Partner Program. Ahora eres una parte integral de nuestro gran ecosistema de partners y proveedores, que crecen y expanden sus negocios con HubSpot.

En 2010, HubSpot creó el Programa de Agencias Partners para agencias de marketing de todo el mundo, con el objetivo de ayudar a sus clientes a crecer con la metodología inbound. En ese momento, un producto de calidad bastaba para ganar nuevos clientes. Ahora, también es necesario crear una experiencia del cliente completa.

Por eso, 10 años después, ampliamos nuestro programa más allá del marketing y creamos un ecosistema de partners preparados para todo. Formo parte del programa de partners desde el comienzo, así que fui testigo directo de esta transformación.

Los recursos de esta guía te ayudarán a crear experiencias inbound para tus clientes y a destacarte como un partner confiable que puede convertirse en el pilar de sus estrategias. Además, descubrirás las ventajas y los beneficios que obtendrás a medida que avances por los distintos niveles.

Ahora, eres parte de nuestra misión común de ayudar a millones de organizaciones a crecer mejor. Estamos seguros de que lo lograremos trabajando juntos. Tu crecimiento y el de tus clientes es lo que hace que todo nuestro trabajo valga la pena.

Saludos,

Katie Ng-Mak
Vicepresidenta, Solutions Partner Program

02 /

Información sobre los niveles

Los niveles del Solutions Partner Program representan el recorrido de tu crecimiento y son una forma de diferenciarte dentro del programa.

Determinamos este nivel según una combinación de métricas, como los ingresos recurrentes mensuales (MRR) de cuentas vendidas y administradas, la retención de clientes, la interacción con el software y el éxito real de las actividades de inbound marketing. [Más información.](#)

Para ver un resumen de las diferencias entre los beneficios de cada nivel, ve a las páginas 6 y 7. Si quieres saber en qué nivel estás, [visita el portal de partners](#). Verás que, a lo largo de esta guía, hablaremos de Solutions Partners y Solutions Providers. ¿Cuál es la diferencia? El paquete para Solutions Providers es el plan más básico del programa. Es una forma de empezar a vender y ofrecer servicios de HubSpot, pero con un nivel bajo de compromiso. Para avanzar y convertirte en Solutions Partner, debes cumplir con una serie de requisitos diferentes. Una vez que eres Solutions Partner, puedes iniciar tu recorrido de crecimiento subiendo de un nivel a otro (Gold, Platinum, Diamond y Elite), según tu desempeño en el programa.

Los niveles están diseñados para mostrar tu crecimiento como partner de HubSpot, pero no reflejan toda tu historia. Muestran tu eficacia en cuanto a las ventas y los servicios, pero no ayudan a identificar en qué productos o temas eres experto. Aquí es donde entran en juego las [Certificaciones para partners](#) y tu [perfil en el directorio](#). Encuentra más información en la página 9.

03 /

Requisitos de los niveles

REQUISITO	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	SOLUTIONS PARTNER GOLD*	SOLUTIONS PARTNER PLATINUM	SOLUTIONS PARTNER DIAMOND	SOLUTIONS PARTNER ELITE**
Incorporación de partners		●	●	●	●	●
Certificación de partners		●	●	●	●	●
Suscripción de compra automatizada	Cualquier producto Starter	Cualquier producto Pro	Cualquier producto Pro	Cualquier producto Pro	Cualquier producto Pro	Cualquier producto Pro
MRR vendido (USD) durante 12 meses	0 USD	0 USD	3.000 USD	7.000 USD	15.000 USD	50.000 USD
MRR administrado (USD)	0 USD	0 USD	3.000 USD	13.000 USD	49.000 USD	150.000 USD
Uso de apps promedio de clientes vendidos			3 o más	3 o más	3 o más	3 o más

*Para que los mercados en crecimiento puedan colaborar con HubSpot, ajustamos los requisitos de MRR de cuentas vendidas y administradas a 1.500 USD. Pasarás a ser Solutions Partner nivel Gold si cumples con estos requisitos ajustados y te encuentras en algunas de estas regiones: Sudeste asiático, India, Latinoamérica y Brasil. El Sudeste asiático incluye Bangladés, Brunéi, Camboya, Hong Kong, Indonesia, Laos, Malasia, Maldivas, Myanmar (Birmania), Nepal, Pakistán, Filipinas, Sri Lanka, Singapur, Taiwán, Tailandia, Timor Oriental y Vietnam.

**El nivel Elite es solo por invitación.

04 /

Resumen de los beneficios de los niveles

Al unirse al Solutions Partner Program, sientas las bases para construir una relación más estrecha con tus clientes y una nueva fase de crecimiento. Además de las comisiones del 20% de los negocios que traigas a HubSpot, el programa te brinda acceso a beneficios exclusivos para cada nivel.

A continuación, verás cuadros con los beneficios de los niveles. Puedes hacer clic en cada uno de ellos para leer información detallada. Vuelve a hacer clic en el encabezado de la descripción para regresar al cuadro de beneficios.

PERSONAL DE ASISTENCIA	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Channel Account Manager		●	●	●	●	●
Channel Consultant		●	●	●	●	●
Asistencia técnica prioritaria		●	●	●	●	●
Solutions Architect						●
Reunión anual de ejecutivos						●

HERRAMIENTAS DE MARKETING	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Incorporación al Solutions Directory	●	●	●	●	●	●
Certificaciones de HubSpot Academy		●	●	●	●	●
Oportunidades de liderazgo en HUG		●	●	●	●	●
Elegibilidad para los premios Impact Awards		●	●	●	●	●
Insignia de nivel			●	●	●	●
Incorporación a la biblioteca de recursos de marketing			●	●	●	●
Posibilidad de escribir para el blog de usuarios			●	●	●	●
Posibilidad de escribir para el blog de marketing					●	●

HERRAMIENTAS DE VENTAS	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Capacidad de registrar dominios	50	50	250	400	800	1.000
Notificaciones sobre leads del partner	●	●	●	●	●	●
Capacitaciones intensivas en ventas		●	●	●	●	●
Portal de demostración de HubSpot		●	●	●	●	●
Evitar la incorporación para tus clientes		●	●	●	●	●

HERRAMIENTAS DE SERVICIO	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Capacitación bajo demanda para partners	●	●	●	●	●	●
Panel de gestión de clientes	●	●	●	●	●	●
Incorporación guiada de clientes		●	●	●	●	●
Centro de recursos para partners		●	●	●	●	●

DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Porcentaje de comisión por negocio	El 20% de los primeros 12 meses	El 20% de todo lo que dure la suscripción del cliente	El 20% de todo lo que dure la suscripción del cliente	El 20% de todo lo que dure la suscripción del cliente	El 20% de todo lo que dure la suscripción del cliente	El 20% de todo lo que dure la suscripción del cliente

COMUNIDAD	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Boletín informativo por email mensual	●	●	●	●	●	●
Grupo de Slack privado para partners de HubSpot	●	●	●	●	●	●
Grupo de Facebook privado para partners de HubSpot		●	●	●	●	●
Invitación automática a las reuniones del PAC		Elegibilidad para solicitar	Elegibilidad para solicitar	Elegibilidad para solicitar	Elegibilidad para solicitar	●
Entradas gratuitas de acceso completo a INBOUND		Tarifa con descuento	Tarifa con descuento	4 entradas	8 entradas	12 entradas
Invitación a tu evento local del Partner Day				2 entradas	2 entradas	4 entradas
Invitación a todos los eventos regionales del Partner Day						4 entradas
Invitación al evento exclusivo Founders' Day en INBOUND						●
Invitación automática a las reuniones del Consejo Asesor de Productos						●

05 /

Descripción de los beneficios de los niveles

PERSONAL DE ASISTENCIA

Una de las ventajas principales es tener a un equipo de HubSpotters dedicados a ayudarte a vender, ofrecer el mejor servicio e impulsar el crecimiento de tu empresa.

Channel Account Manager

Todos los partners tienen acceso a un Channel Account Manager (CAM). El CAM actuará como un asesor de ventas y te ayudará con todos tus negocios de HubSpot. Además, te proporcionará las herramientas y los recursos necesarios para vender HubSpot a clientes nuevos y crear acuerdos de retención sólidos y duraderos. El CAM será uno más de tu equipo. [Descubre quién es tu CAM](#) en el Portal de partners.

Channel Consultant

Todos los partners tienen acceso a un Channel Consultant (CC). Este asesor trabajará contigo para expandir tu oferta de servicios, generar ingresos y obtener mejores resultados en las campañas de tus clientes. El CC es tu punto de contacto para todos los aspectos de la metodología inbound y puede responder cualquier pregunta sobre el software de HubSpot. [Descubre quién es tu CC](#) en el portal de partners.

Asistencia técnica prioritaria

Acceso prioritario a un equipo especializado de expertos en asistencia técnica para partners, ya sea por teléfono o a través del portal de autoservicio. Si llamas, pulsa 5. Ten en cuenta que, por el momento, la asistencia técnica prioritaria solo está disponible en inglés.

Solutions Architect

Obtén acceso directo a un Solutions Architect de HubSpot, que te ayudará a abordar los negocios, las estrategias y el asesoramiento. El equipo de Solutions Architects está compuesto por nuestro personal técnico más experimentado, que colabora con nuestra organización global de ingeniería de ventas. Trabajan directamente con los clientes e intervienen en nuestro proceso de ventas, estrategia comercial y equipos de producto. Esta es una relación basada en las ventas de la suite completa de software de HubSpot, que se centra en clientes sofisticados con necesidades empresariales complejas. Si quieres saber cuál es tu Solutions Architect, ponte en contacto con tu CAM.

Reunión anual de ejecutivos

Reúne a tu equipo ejecutivo en la oficina de HubSpot para participar de una reunión estratégica con directivos y líderes de producto de HubSpot. Muestra tus factores de diferenciación clave a la organización de ventas de HubSpot y la alineación con los líderes principales de tu oficina. Nosotros cubrimos los gastos de viaje, como una manera de agradecerte por tu gran dedicación con HubSpot. Ponte en contacto con tu CAM para programar una reunión de ejecutivos.

CAPACITACIÓN Y HERRAMIENTAS PARA EL CRECIMIENTO

Te ofrecemos las oportunidades y herramientas adecuadas que te ayudarán a impulsar el crecimiento de tu empresa.

HERRAMIENTAS DE MARKETING

Las herramientas que necesitas para destacarte y ganar nuevos leads.

Incorporación al Solutions Directory

Todos los días, muchas empresas buscan partners que las ayuden a crecer. Como Solutions Partner o Solutions Provider, puedes crear una lista de tus servicios en el Solutions Directory para que tu próximo cliente pueda encontrarte con facilidad. Gracias a este directorio, puedes mostrar tus áreas de especialización por sector y ubicación, tus certificaciones de HubSpot, los premios Impact Award y comentarios de clientes anteriores. [Completa tu perfil de HubSpot Directory y empieza a atraer nuevos clientes hoy.](#)

Certificaciones de HubSpot Academy

Certificaciones exclusivas creadas para Solutions Partners, que puedes completar cuando quieras en HubSpot Academy y que te ayudarán a destacarte y crecer mejor. Desarrolla nuevas habilidades, ofrece servicios nuevos y más rentables, crea procesos ajustables y promociona tu marca con el mensaje adecuado para la audiencia correcta. [Comienza hoy mismo.](#)

Oportunidades de liderazgo en HUG

Todos los Solutions Partners tienen la posibilidad de liderar Grupos de usuarios de HubSpot (HUG). Los HUG son reuniones regionales presenciales que buscan ayudar a los clientes de HubSpot locales a sacar el máximo provecho de su software con asesoramiento y networking en persona. Si lideras un HUG en tu ciudad, puedes posicionarte a ti y a tu empresa como líder intelectual, mientras que fomentas un sentido de comunidad entre los usuarios locales de HubSpot. [Las listas para ser líder de HUG se abren cada seis meses.](#) Si aún no es el momento, envía un formulario para unirse a la lista de espera y te notificaremos cuando se abra la convocatoria general.

Elegibilidad para los premios Impact Awards de HubSpot

Recibe el reconocimiento que mereces por el gran trabajo que ofreces a tus clientes. Participa para tener la oportunidad de ganar un premio Impact Award, obtener los máximos honores y recibir el reconocimiento de HubSpot por destacarte entre la competencia. Las listas para participar se abren cada tres meses. ¿Necesitas inspiración? [Echa un vistazo a los ganadores anteriores](#) y, cuando estés listo, visita la [página para participar](#).

Insignia de nivel

Usa la insignia de tu nivel en tu sitio web o firma para diferenciarte del resto y demostrar que eres un experto certificado en HubSpot. [Obtén más información sobre las pautas promocionales de HubSpot y descarga la insignia de tu nivel](#).

Incorporación a la biblioteca de recursos de marketing

Agrega tus ofertas y plantillas de marketing a la Biblioteca de Recursos de Marketing de HubSpot. Genera más leads alojando tu contenido en el centro de recursos de referencia que usan los profesionales del marketing de todo el mundo. Ten en cuenta que todo el contenido debe pasar por un control de calidad y que los materiales deben ser originales de tu agencia, no genéricos. [Envía tu contenido ahora](#).

Posibilidad de escribir para el blog de usuarios

Los clientes de HubSpot recurren a nuestro Blog de usuarios en busca de nuevas maneras para aprovechar al máximo la plataforma. Si quieres consolidarte como experto en la plataforma de HubSpot, aprovecha esta oportunidad y envía tus ideas con [este formulario](#).

Posibilidad de escribir para el blog de marketing

Comparte tus conocimientos de las técnicas de inbound marketing en el blog de marketing de HubSpot. Esta es una excelente manera de ganar más exposición e impulso para tu marca. Cada partner trabajará con los equipos del blog y de marketing para partners y, juntos, deberán desarrollar un tema, redactar y publicar un artículo en el blog de HubSpot. Aprovecha esta oportunidad y envía tus ideas con [este formulario](#).

HERRAMIENTAS DE VENTAS

Todo lo que necesitas para cerrar más negocios.

Capacidad de registrar dominios

Registra en tu portal de partners de HubSpot los dominios de los leads que genera tu organización. Esto garantiza que tus prospectos tengan solo un proceso de ventas, contigo como punto de contacto principal y HubSpot como respaldo. Además, recibirás comisiones por los negocios que generes. Los límites de estos registros dependen del nivel que tengas (puedes ver más información en el cuadro de la página 7).

Notificaciones sobre leads del partner

Regístrate en nuestro programa de notificación de leads del partner y recibe alertas cuando tus leads registrados completen una acción de valor en hubspot.es, como solicitar una demostración o iniciar una prueba gratuita. [Haz clic aquí ver más información](#) o regístrate en la pestaña Configuración de tu portal.

Capacitaciones intensivas en ventas

Genera más negocios para tu ciclo de ventas y convierte a los mejores prospectos. Estos son los temas que abarcan nuestras [capacitaciones intensivas sobre ventas](#) y [generación de pipeline](#). Hay tres versiones diferentes de cada una, según tus necesidades: Gratuita, Pro y En directo en la oficina central de HubSpot. [Regístrate aquí](#) o ponte en contacto con tu CAM si tienes preguntas.

Portal de demostración de HubSpot

Con el Portal de demostración de HubSpot, podrás acceder a la Suite de Crecimiento Enterprise completa para ofrecer una demostración y vender de manera efectiva todos los productos de HubSpot. [Accede a tu portal de demostración](#).

Evitar la incorporación para tus clientes

Tras unirse al Solutions Partner Program, habrás completado la Certificación de Partners de HubSpot y también la incorporación con tu Channel Consultant. Durante este proceso, aprendes a comercializar, vender, entregar y crecer estratégicamente con los servicios inbound y el software de HubSpot. Además, tendrás la posibilidad de eliminar los requisitos de incorporación estándar de HubSpot para los clientes que decidan recibir la incorporación de tu parte.

HERRAMIENTAS DE SERVICIO

Herramientas que te ayudarán a prestar servicios de primer nivel.

Capacitación bajo demanda para partners

Accede a una biblioteca repleta de capacitaciones para partners según la función de cada uno, que te ayudará a desarrollar tus equipos, incorporar nuevos empleados e impulsar el crecimiento a gran escala de tu empresa. Las capacitaciones incluyen cursos sobre cómo definir los precios y la presentación de los servicios inbound y cómo presentar mejor las ventajas de HubSpot, entre otros. [Empezar la capacitación](#).

Panel de gestión de clientes

Datos en tiempo real e información práctica sobre el rendimiento de tus clientes en una vista de porfolio de tu cartera de clientes. Con alertas y notificaciones en el momento justo, sabrás exactamente qué está pasando durante todo el ciclo de vida de tus clientes, en todos los productos. Accede a [este panel](#) en tu portal de partner de HubSpot en cualquier momento.

Incorporación guiada de clientes

Si eres nuevo en el Programa, tu CC y tu CAM trabajarán contigo para asegurarse de que tengas el conocimiento, las habilidades y las herramientas que necesitas para ofrecer servicios inbound a tus clientes a gran escala. Esto incluye colaborar contigo para incorporar a tus primeros clientes de HubSpot con éxito. [Más información](#).

Centro de recursos para partners

El [Centro de Recursos para Partners](#) es el sitio principal al que debes recurrir si buscas las últimas novedades y recursos para partners. Desde allí, podrás acceder a recursos de productos y el blog para partners, además de obtener más información sobre los beneficios que se mencionan en esta guía. Encontrarás todo lo que necesitas para tener éxito y crecer mejor con HubSpot.

DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS

Porcentaje de comisión por negocio

Recibe una parte de los ingresos (lo que se conoce como «comisión») por los negocios que vendes. Esta es una manera de recompensarte por todo tu esfuerzo para vender y prestar servicios a nuestros clientes compartidos. [Haz clic aquí para ver más información sobre las reglas de ventas del programa](#).

COMUNIDAD

Te unirás a una comunidad global de colegas motivados por el crecimiento.

Boletín informativo mensual

Mantén a tu equipo informado sobre las últimas novedades de HubSpot con nuestro boletín de noticias mensual. Todos los meses, recibirás directamente en tu bandeja de entrada los anuncios más importantes para partners, actualizaciones de productos y contenido relevante para que puedas expandir tu negocio y crecer mejor. [Regístrate ahora](#).

Grupo de Slack privado para partners de HubSpot

Forma parte de un grupo de partners cada vez más grande que ya usa Slack para crear una comunidad y fomentar la colaboración en todo el mundo. Mantente conectado con otros partners y habla directamente con tu CAM y CC en este grupo privado. [Si eres Solutions Partner, puedes solicitar acceso aquí](#). Si eres Solutions Provider, [pide unírte aquí](#).

Grupo de Facebook privado para Solutions Partners de HubSpot

Colabora con partners de todo el mundo en nuestro Grupo de Facebook privado. Haz preguntas y obtén respuestas en tiempo real de otras agencias sobre cualquier tema, desde integraciones y estrategias publicitarias hasta consejos sobre el uso de las herramientas de HubSpot. Asegúrate de completar las preguntas obligatorias cuando solicites [unírte al grupo](#). Solo se aprobarán los Solutions Partners verificados.

Invitación automática a las reuniones del PAC

El Consejo Asesor de Partners (PAC) de HubSpot está compuesto por seis grupos regionales que se reúnen trimestralmente para debatir sobre distintos temas, como nuevos productos o cambios en el programa. Creemos mucho en nuestro PAC y en su capacidad de representar la opinión de la comunidad de partners sobre las decisiones importantes que impactan en el futuro del programa. Recibe invitaciones automáticas a este consejo, sin tener que completar la solicitud cada vez.

Entradas gratuitas de acceso completo a INBOUND

Recibe pases gratuitos de acceso completo a nuestro evento anual INBOUND en Boston, EE. UU. Este evento es una oportunidad ideal para captar nuevos miembros para el equipo o clientes potenciales. Si tu nivel no es compatible con entradas gratuitas, recibirás una tarifa con descuento. Si puedes elegir entradas gratis, pero quieres traer a más personas, también podrás comprar los pases adicionales con descuento. Ten en cuenta que la asignación de entradas a INBOUND puede cambiar en cualquier momento del año, sin previo aviso.

Invitación a tu evento local del Partner Day

El Partner Day es un evento regional anual que reúne a nuestros mejores Solutions Partners y App Partners para compartir una experiencia presencial, pensada para conectar, colaborar y crecer con HubSpot. Participa del evento según dónde se encuentre regionalmente tu oficina central.

Invitación a todos los eventos regionales del Partner Day

Accede a todos los eventos regionales del Partner Day, independientemente de dónde se encuentre tu oficina central. Celebramos el Partner Day regional en nuestras oficinas de Cambridge (EE.UU) y Dublín (Irlanda).

Invitación al evento exclusivo Founders' Day en INBOUND

A este evento exclusivo se puede acceder solo con invitación y es llevado a cabo por los fundadores de HubSpot durante INBOUND. El principal objetivo de este día es ofrecer información de fundadores para fundadores e incluye un panel de debate, networking e intercambio de ideas.

Invitación automática a las reuniones del Consejo Asesor de Productos

Con el Consejo Asesor de Productos, podrás reunirte directamente con los managers generales de productos y ofrecer tus comentarios sobre algún producto determinado. Recibe invitaciones automáticas a este consejo, sin tener que completar la solicitud cada vez.

Próximos pasos

- Agrega a favoritos el [Centro de recursos para partners](#) y recurre a él siempre que busques las últimas novedades, recursos y oportunidades.
- Visita el [Panel de Gestión de Clientes](#) para verificar la información de tus clientes y cualquier oportunidad comercial.
- Consulta tu nivel e identifica quién es tu CAM y tu CC en cualquier momento desde tu [portal de partner](#).

The HubSpot logo is displayed in white text on a teal background. The word "HubSpot" is written in a sans-serif font, with the "o" in "Spot" stylized as a network node with three connecting lines. The background of the entire page features large, overlapping, wavy shapes in shades of yellow, orange, and teal.

HubSpot