



Solutions Partner Program

Leitfaden zu den Stufen
und Vorteilen



Inhaltsverzeichnis

01 / Willkommen	3
02 / Das Stufensystem im Überblick	4
03 / Anforderungen für die einzelnen Stufen	5
04 / Die Vorteile der einzelnen Stufen im Überblick	6–7
05 / Die Vorteile der einzelnen Stufen im Detail	8–13



Willkommen beim HubSpot Solutions Partner Program

Willkommen beim HubSpot Solutions Partner Program Sie sind nun Teil einer umfangreichen Plattform aus Partnern und Dienstleistungsanbietern, die mithilfe von HubSpot das Wachstum und die Skalierung ihrer Unternehmen vorantreiben.

Unser 2010 ins Leben gerufenes und ursprünglich noch als „Agenturpartnerprogramm“ bezeichnetes Programm richtete sich zunächst nur an Marketingagenturen, die ihre Kunden bei der erfolgreichen Implementierung der Inbound-Methodik unterstützen wollten. Damals war es tatsächlich noch möglich, Kunden ausschließlich mit einem guten Produkt für sich zu gewinnen. Heutzutage ist darüber hinaus auch eine herausragende Kundenerfahrung absolute Voraussetzung für den Geschäftserfolg.

Aus diesem Grund richtet sich unser Programm nun zehn Jahre später auch an Anbieter jenseits der Marketingbranche. 2020 bieten wir Ihnen mit dem Solutions Partner Program eine vielfältige Plattform, die die komplette Bandbreite an relevanten Dienstleistungsangeboten abdeckt. Da ich seit dem ersten Tag fester Bestandteil des Partnerschaftsprogramms bin, konnte ich diesen Wandel selbst miterleben.

Wir stellen Ihnen die Ressourcen in diesem Leitfaden zur Verfügung, damit Sie Ihre Kunden effektiv bei der Gestaltung ansprechender Inbound-Kundenerlebnisse unterstützen können, um sich als starker und wichtiger Partner an ihrer Seite zu behaupten. Sie erfahren in diesem Leitfaden zudem, welche Vorteile wir unseren Partnern im Rahmen der einzelnen Stufen unseres Programms bieten.

Sie sind nun Teil einer gemeinsamen Mission, um Millionen von Organisationen ein effektives und nachhaltiges Wachstum zu ermöglichen. Wir freuen uns schon darauf, gemeinsam mit Ihnen daran zu arbeiten, dieses Ziel in die Tat umzusetzen. Wir werden Ihnen dabei mit Rat und Tat zur Seite stehen und freuen uns auf eine erfolgreiche Partnerschaft!

Mit freundlichen Grüßen

Katie Ng-Mak
VP, Solutions Partner Program

02 /

Das Stufensystem im Überblick

Anhand unterschiedlicher Programmstufen wird der jeweilige Erfolgsfortschritt unserer Partner dargestellt, um eine Unterscheidung der Anbieter innerhalb des Programms zu ermöglichen.

Zur Einstufung verwenden wir verschiedene Kennzahlen. So ziehen wir die monatlich wiederkehrenden Umsätze (MRR) aus verkauften und verwalteten HubSpot-Portalen, die Kundenbindung, die Nutzung der HubSpot-Software durch die Kunden unserer Partner sowie Informationen dazu heran, wie erfolgreich ein Partner mit der Inbound-Marketing-Methodik arbeitet. [Mehr erfahren](#)

Auf den Seiten 6–7 erhalten Sie einen praktischen Überblick über die Vorteile der einzelnen Stufen. Um herauszufinden, welcher Stufe Sie zurzeit angehören, [besuchen Sie bitte Ihr Partnerportal](#). Wie Sie sehen werden, beziehen wir uns in diesem Leitfaden sowohl auf Solutions Provider als auch auf Solutions Partner. Was ist der Unterschied? Das Provider-Paket ist im Grunde genommen das Starter-Paket für dieses Programm. Damit können Sie ohne große Verpflichtungen die HubSpot-Produkte verkaufen und entsprechende Services dafür anbieten. Wenn Sie dann soweit sind und ein Partner von HubSpot werden möchten, müssen Sie zunächst einige Voraussetzungen erfüllen, um den nächsten Schritt zu machen. Ist das einmal erledigt, wird Ihnen basierend auf Ihrem Erfolg mit dem Programm eine Stufe zugeteilt (Gold, Platinum, Diamond oder Elite).

Anhand dieses Stufensystems soll auf einen Blick erkennbar sein, wie Sie sich als HubSpot-Partner weiterentwickeln könnten. Die verschiedenen Stufen repräsentieren dabei das Volumen der Verkaufs- und Serviceaktivitäten des jeweiligen Partners. Sie geben jedoch keinen Aufschluss über die spezifischen Kompetenzen des Anbieters und präzisieren nicht, welche Produkte und Services dieser anbietet und wo seine besonderen Stärken liegen. Diese Informationen werden für Kunden aus Ihren [Partner-Zertifizierungen](#) und aus Ihrem [Verzeichnisprofil](#) ersichtlich. Mehr zu diesen Themen erfahren Sie auf Seite 9.

03 /

Anforderungen für die einzelnen Stufen

ANFORDERUNG	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	GOLD SOLUTIONS PARTNER*	PLATINUM SOLUTIONS PARTNER	DIAMOND SOLUTIONS PARTNER	ELITE SOLUTIONS PARTNER**
Partner-Onboarding		●	●	●	●	●
Partner-Zertifizierung		●	●	●	●	●
Self-Purchase-Aboonnement	Produkt auf Starter-Ebene	Produkt auf Professional-Ebene				
MRR aus verkauften Portalen in den vergangenen 12 Monaten (USD)	0 USD	0 USD	3.000 USD	7.000 USD	15.000 USD	50.000 USD
MRR aus verwalteten Portalen (USD)	0 USD	0 USD	3.000 USD	13.000 USD	49.000 USD	150.000 USD
Medianwert für Appnutzung durch Kunden			3+	3+	3+	3+

*Um auch Ländern aus aktuellen Wachstumsmärkten eine Partnerschaft mit HubSpot zu ermöglichen, haben wir den monatlichen wiederkehrenden Mindestumsatz aus verwalteten Portalen für bestimmte Regionen nur bei 1.500 USD angesetzt. Sie können also zum Gold Solutions Partner werden, wenn Sie diesen Mindestumsatz erreichen und Ihren Sitz in einer der folgenden Regionen haben: Südostasien, Indien, Lateinamerika und Brasilien. Südostasien umfasst Bangladesch, Brunei, Kambodscha, Hongkong, Indonesien, Laos, Malaysia, die Malediven, Myanmar (Birma), Nepal, Pakistan, die Philippinen, Sri Lanka, Singapur, Taiwan, Thailand, Timor-Leste und den Vietnam.

**Der Zugang zur Elite-Stufe erfolgt ausschließlich auf Einladung.

04 /

Die Vorteile der einzelnen Stufen im Überblick

Indem Sie sich für das Solutions Partner Program entscheiden, legen Sie den Grundstein für eine engere Beziehung zu Ihren Kunden und für eine neue Phase des Wachstums. Zusätzlich zu einer 20-prozentigen Provision für alle Neukunden, die Sie zu HubSpot bringen, profitieren Sie im Rahmen dieses Programms außerdem von exklusiven Vorteilen.

In den folgenden Tabellen können Sie die einzelnen Tabellenelemente antippen oder anklicken, um zu einer detaillierten Beschreibung des jeweiligen Vorteils zu gelangen. Um von dort aus zur Übersichtstabelle zurückzugelangen, können Sie auf die verschiedenen orangefarbenen Unterüberschriften klicken bzw. tippen.

SUPPORT DURCH HUBSPOT-MITARBEITER	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Channel Account Manager		●	●	●	●	●
Channel Consultant		●	●	●	●	●
Premium-Support		●	●	●	●	●
Solutions Architect						●
Jährliches Executive-Meeting vor Ort						●

MARKETINGTOOLS	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Aufnahme in das HubSpot Solutions – Anbieterverzeichnis	●	●	●	●	●	●
Zertifizierungen der HubSpot Academy		●	●	●	●	●
Leitung einer HubSpot-Nutzergruppe		●	●	●	●	●
Qualifizierung für Impact Awards		●	●	●	●	●
Stufen-Abzeichen			●	●	●	●
Beiträge zur Marketing-Bibliothek			●	●	●	●
Erstellung von Gastbeiträgen für den Nutzerblog von HubSpot			●	●	●	●
Erstellung von Gastbeiträgen für den Marketing-Blog von HubSpot					●	●

VERTRIEBSTOOLS	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Maximale Domain-Registrierungen	50	50	250	400	800	1.000
Lead-Benachrichtigungen	●	●	●	●	●	●
Bootcamps zum Thema Vertrieb		●	●	●	●	●
HubSpot-Demo-Portal		●	●	●	●	●
Verzicht auf Onboarding für Kunden		●	●	●	●	●

BEREITSTELLUNGSTOOLS	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
On-demand-Partnertraining	●	●	●	●	●	●
Kunden-Management-Dashboard	●	●	●	●	●	●
Geleitetes Kunden-Onboarding		●	●	●	●	●
Partner-Ressourcen-Center		●	●	●	●	●

UMSATZBETEILIGUNG	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Provision pro Neukunde in Prozent	20 % für die ersten 12 Monate	20 % für die Lebensdauer des Kunden-Abonnements				

COMMUNITY	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Monatlicher E-Mail-Newsletter	●	●	●	●	●	●
Private Slack-Gruppe für HubSpot-Partner	●	●	●	●	●	●
Private Facebook-Gruppe für HubSpot-Partner		●	●	●	●	●
Automatische Einladung zum Partner Advisory Council		Berechtigt zur Bewerbung	Berechtigt zur Bewerbung	Berechtigt zur Bewerbung	Berechtigt zur Bewerbung	●
Kostenlose INBOUND-Tickets (All-Access)		Angebotspreis	Angebotspreis	4 Tickets	8 Tickets	12 Tickets
Einladung zum Partner Day in Ihrer Region				2 Tickets	2 Tickets	4 Tickets
Einladung zu überregionalen Partner-Day-Events						4 Tickets
Einladung zum exklusiven Founders Day bei der INBOUND-Konferenz						●
Automatische Einladung zum Product Advisory Council						●

05 /

Die Vorteile der einzelnen Stufen im Detail

SUPPORT DURCH HUBSPOT-MITARBEITER

Einer der größten Vorteile für unsere Partner besteht sicherlich darin, dass sie sich auf die Unterstützung durch ein engagiertes Team aus HubSpot-Mitarbeitern verlassen können, die ihnen beim Vertrieb, bei der Bereitstellung von Dienstleistungen und beim eigenen Unternehmenswachstum zur Seite stehen.

Channel Account Manager

Allen Partnern wird ein Channel Account Manager (CAM) zur Seite gestellt. Ihr CAM ist sozusagen Ihr HubSpot-Vertriebscoach. Er oder sie leitet Sie durch die ersten Verkäufe und stellt Ihnen alle wichtigen Tools und Ressourcen zur Verfügung, um neue HubSpot-Kunden zu gewinnen und lang anhaltende, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Ihr CAM ist praktisch der verlängerte Arm Ihres Teams. [Details zu Ihrem persönlichen Channel Account Manager](#) erhalten Sie in Ihrem Partnerportal.

Channel Consultant

Allen Partnern wird außerdem ein Channel Consultant (CC) zur Seite gestellt. Diese Person hilft Ihnen dabei, Ihr Dienstleistungsangebot zu erweitern, Ihren Umsatz zu steigern und bessere Kampagnenergebnisse zu erzielen. Ihr Channel Consultant ist Ihr Ansprechpartner für alle Fragen rund um die Inbound-Methodik und die HubSpot-Software. [Details zu Ihrem persönlichen Channel Consultant](#) erhalten Sie in Ihrem Partnerportal.

Premium-Support

Im Rahmen des Premium-Supports erhalten Sie Unterstützung durch ein erfahrenes Support-Team für Agenturpartner – telefonisch oder über Ihr Portal. Drücken Sie bei Ihrem Anruf einfach die 5. Bitte beachten Sie, dass der Premium-Support für alle Partner bisher nur auf Englisch verfügbar ist.

Solutions Architect

Sie können direkten Kontakt zu einem Solutions Architect von HubSpot aufnehmen, der Sie coachen, Strategien mit Ihnen entwickeln und Sie bei Ihren Deals unterstützen wird. Das HubSpot-Team aus Solutions Architects besteht aus unseren erfahrensten technologisch versierten Mitarbeitern, und ist auf unsere globale Sales-Engineering-Strategie ausgerichtet. Als Mitglieder unserer Verkaufsprozess-, Go-to-Market- und Produktteams stehen unsere Solutions Architects im direkten Kundenkontakt. Die Unterstützung durch das Solutions-Architect-Team wird Partnern angeboten, welche die gesamte Software-Suite von HubSpot zum Verkauf anbieten und komplexe Ansprüche auf Enterprise-Level haben. Kontaktieren Sie bitte Ihren CAM, um herauszufinden, wer Ihr Solutions Architect ist.

Jährliches Executive-Meeting vor Ort

Besuchen Sie mit den Mitgliedern Ihrer Unternehmensleitung unsere HubSpot-Niederlassung, um sich bei Strategiemeetings mit Führungspersonen und Produktverantwortlichen von HubSpot auszutauschen. Hier haben Sie die Gelegenheit, HubSpot die Alleinstellungsmerkmale Ihrer Organisation näher vorzustellen und sich mit den wichtigsten Vertretern Ihrer lokalen Niederlassung zu beraten. Die Kosten für diese Reise übernehmen wir – als kleines Dankeschön für Ihr Vertrauen in HubSpot. Kontaktieren Sie bitte Ihren CAM, um ein Meeting vor Ort zu vereinbaren.

TOOLS FÜR WACHSTUM UND SELBSTSTÄNDIGE WEITERENTWICKLUNG

Wir bieten Ihnen verschiedene Tools und Strategien, damit Ihr Unternehmen effektiv, nachhaltig und selbstständig wachsen kann.

MARKETINGTOOLS

Mit diesen Tools können Sie sich von Ihrem Wettbewerb abheben und neue Leads generieren.

Aufnahme in das HubSpot Solutions – Anbieterverzeichnis

Jeden Tag suchen Unternehmen nach einem starken Partner, der ihnen Rat und Unterstützung bieten kann. Als Solutions Provider oder Solutions Partner können Sie sich in unser HubSpot Solutions – Anbieterverzeichnis eintragen lassen, sodass Sie von mehr potenziellen Kunden gefunden werden. Dort können Sie Angaben zu Ihren Spezialisierungen (nach Branche und Region) machen, sowie Ihre HubSpot-Zertifizierungen, Impact Awards und Kundenrezensionen hinzufügen. [Hier können Sie Ihr Profil erstellen.](#)

Zertifizierungen der HubSpot Academy

Profitieren Sie von exklusiven, in der HubSpot Academy auf Abruf verfügbaren Zertifizierungen für Solutions Partner, mit denen Sie sich von Ihren Wettbewerbern hervorheben und sich nachhaltig weiterentwickeln können. Erweitern Sie Ihre Kenntnisse und Ihr Dienstleistungsangebot, gestalten Sie skalierbare Prozesse und präsentieren Sie Ihrem Zielpublikum ein ansprechendes Bild Ihrer Organisation. [Jetzt starten.](#)

Leitung einer HubSpot-Nutzergruppe

Grundsätzlich hat jeder Solutions Partner von HubSpot die Möglichkeit, die Leitung einer HubSpot-Nutzergruppe (HUG, HubSpot User Group) zu übernehmen. Dabei handelt es sich um kostenlose, regionale Treffen, bei denen HubSpot-Kunden aus einer bestimmten Region anhand von Schulungen und der Möglichkeit zum Networking ihre HubSpot-Software noch besser kennenlernen können. Eine HUG zu leiten bietet Ihnen den Vorteil, sich und Ihr Unternehmen als Vordenker etablieren zu können und gleichzeitig den Aufbau einer regionalen Community zu fördern. [Sie haben zweimal im Jahr die Möglichkeit, sich zu bewerben.](#) Sollten aktuell keine Bewerbungsmöglichkeiten bestehen, können Sie sich auf unserer Warteliste eintragen, um umgehend benachrichtigt zu werden, wenn erneut die Möglichkeit zur Bewerbung besteht.

Qualifizierung für Impact Awards

Außergewöhnliche Leistungen sollten entsprechend anerkannt werden. Bewerben Sie sich für einen HubSpot Impact Award, um sich mit dieser besonderen Auszeichnung von Ihrer Konkurrenz abzuheben. Sie haben viermal jährlich die Möglichkeit, sich zu bewerben. Suchen Sie nach Inspiration? Sehen Sie sich [die Gewinner aus vergangenen Jahren](#) an und bewerben Sie sich dann [hier](#).

Stufen-Abzeichen

Betten Sie Ihr Stufen-Abzeichen zum Beispiel auf Ihrer Website oder in Ihrer E-Mail-Signatur ein, um sich von Ihren Wettbewerbern zu unterscheiden, und damit potenzielle Kunden auf einen Blick erkennen, in welchen Bereichen Ihre Expertise durch HubSpot-Zertifizierungen belegt ist. [Erfahren Sie mehr über die Werberichtlinien von HubSpot und laden Sie Ihr Stufen-Abzeichen hier herunter.](#)

Beiträge zur Marketing-Bibliothek

Veröffentlichen Sie Ihre Ressourcen und Vorlagen in der Marketing-Bibliothek von HubSpot, um sie mit anderen Marketern zu teilen. Ihr Vorteil: Da die Marketing-Bibliothek von HubSpot bei Marketern weltweit anerkannt ist, können Sie mit dort veröffentlichten Inhalten ganz einfach Leads generieren. Der Content unterläuft eine Qualitätskontrolle und muss von Ihrer Agentur stammen (d. h. er darf nicht aus Vorlagen erstellt werden). [Senden Sie uns dazu über dieses Formular Ihr Material zu](#) (auf Englisch).

Erstellung von Gastbeiträgen für den Nutzerblog von HubSpot

HubSpot-Nutzer ziehen unseren Nutzerblog zurate, um nach Möglichkeiten zu suchen, wie sie unsere Produkte effizienter einsetzen können. Daher eignet sich dieser Blog hervorragend, um sich mit hilfreichen Beiträgen einen Ruf als Experte für die HubSpot-Software aufzubauen. Ideen für Blog-Beiträge können Sie über [dieses Formular](#) einreichen (auf Englisch).

Erstellung von Gastbeiträgen für den Marketing-Blog von HubSpot

Auf dem Marketing-Blog von HubSpot können Sie andere an Ihrer Expertise für die Inbound-Marketing-Methoden teilhaben lassen. Der preisgekrönte Marketing-Blog von HubSpot ist die ideale Plattform, um mehr potenzielle Kunden auf Ihre Marke aufmerksam zu machen. Die Partner-Marketer von HubSpot und unser Blog-Team unterstützen Sie dabei, Themen für Ihre Beiträge zu wählen, diese zu verfassen und auf dem HubSpot-Blog zu veröffentlichen. Ideen für Blog-Beiträge können Sie über [das Formular auf dieser Seite](#) einreichen.

VERTRIEBSTOOLS

Mit diesen Tools können Sie Ihre Dealabschlussrate weiter optimieren.

Maximale Domain-Registrierungen

Registrieren Sie neue Domains in Ihrem HubSpot-Portal für die Leads, die Ihre Organisation generieren konnte. Auf diese Weise können Sie sicherstellen, dass Sie Ihren potenziellen Kunden ein einheitliches, nahtloses Kundenerlebnis bieten. HubSpot steht Ihnen dabei unterstützend zur Seite. Außerdem sorgen wir dafür, dass Sie auch Ihre verdiente Provision für Abschlüsse erhalten, die Sie initiiert haben. Wie viele Leads Sie registrieren können, hängt von Ihrer Stufe ab. Auf Seite 7 finden Sie weitere Informationen dazu.

Lead-Benachrichtigungen

Registrieren Sie sich für den Erhalt von Lead-Benachrichtigungen, um darüber informiert zu werden, wenn Ihre registrierten Leads bestimmte Aktionen auf [hubspot.de](#) vornehmen (beispielsweise, wenn sie eine Demo anfordern oder einen kostenlosen Testlauf starten). [Erfahren Sie mehr](#) oder registrieren Sie sich im Einstellungen-Tab in Ihrem Partnerportal.

Bootcamps zum Thema Vertrieb

Generieren Sie noch mehr Geschäftschancen und schließen Sie Deals mit Kunden ab, die besser zu Ihrem Unternehmen passen. In unseren exklusiven Partner-Bootcamps behandeln wir die Themen Pipeline-Generierung und Verkaufsfähigkeiten. Abhängig von Ihren Bedürfnissen können Sie eine von drei unterschiedlichen Versionen wählen: „Kostenlos“, „Professional“ und „Live im HubSpot-HQ“. [Hier können Sie sich dafür anmelden](#) (auf Englisch). Wenn Sie Fragen haben, kontaktieren Sie bitte Ihren HubSpot Channel Account Manager.

HubSpot-Demo-Portal

Über das HubSpot-Demo-Portal haben Sie Zugang zu der kompletten HubSpot Enterprise Suite, damit Sie potenziellen Kunden die HubSpot-Produkte effektiv vorstellen und verkaufen können. [Zugang zu Ihrem Demo-Portal](#).

Verzicht auf Onboarding für Kunden

Nachdem Sie dem Solutions Partner Program beitreten, müssen Sie zunächst die Partner-Zertifizierung von HubSpot erfolgreich abschließen und ein Onboarding mit Ihrem Channel Consultant abschließen. Bei diesem Prozess lernen Sie, wie Sie die Inbound-Services und die HubSpot-Software strategisch vermarkten, verkaufen und bereitstellen können, um Ihr Unternehmenswachstum effektiv anzukurbeln. Sie haben dann außerdem die Möglichkeit, auf das üblich erforderliche Onboarding durch HubSpot zu verzichten und das Onboarding Ihrer Kunden stattdessen selbst in die Hand zu nehmen.

BEREITSTELLUNGSTOOLS

Mit diesen Tools können Sie erstklassige Services bereitstellen.

On-demand-Partnertraining

Greifen Sie auf eine umfangreiche Bibliothek mit rollenbasierten Partner-Schulungen zu, um die Ausbildung Ihrer Teams, das Onboarding neuer Mitarbeiter und die Skalierung Ihres Unternehmens zu unterstützen. Dabei haben Sie Zugriff auf Schulungen wie „Tool zur Gestaltung von Preisen und Angebotspaketen“ und „Warum HubSpot: So führen Sie effektive Verkaufsgespräche“. [Zu den Schulungen](#).

Kunden-Management-Dashboard

Anhand einer umfangreichen Geschäftsübersicht erhalten Sie Echtzeitdaten zur Performance Ihrer Kunden und können davon ausgehend die besten Handlungsmöglichkeiten identifizieren. Entscheiden Sie sich für den Erhalt von Benachrichtigungen, um stets über alle Produkte hinweg über den Fortschritt Ihrer Kunden informiert zu bleiben. Sie können jederzeit über Ihr HubSpot-Portal auf [dieses Dashboard](#) zugreifen.

Geleitetes Kunden-Onboarding

Wenn Sie ein Solutions Partner von HubSpot sind, arbeiten Ihr Channel Consultant (CC) und Ihr Channel Account Manager (CAM) eng mit Ihnen zusammen. Ihr CC und Ihr CAM sorgen dafür, dass Sie alle erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und Tools haben, um Ihren Kunden herausragende Services anzubieten. Unter anderem unterstützen sie Sie beim erfolgreichen Onboarding Ihrer ersten HubSpot-Kunden. [Mehr erfahren](#)

Partner-Ressourcen-Center

Das [Partner-Ressourcen-Center](#) ist Ihre Anlaufstelle für aktuelle Informationen und Ressourcen für Partner. Von diesem Ressourcen-Center aus können Sie direkt auf Produkt-Ressourcen oder den Partner-Blog zugreifen, und auch weitere Informationen zu den in diesem Leitfaden genannten Vorteilen erhalten. Dort finden Sie alles, was Sie benötigen, um mit HubSpot für nachhaltiges Wachstum zu sorgen.

UMSATZBETEILIGUNG

Provision pro Neukunde in Prozent

Wenn Sie Neukunden zu HubSpot bringen, profitieren Sie von einer Umsatzbeteiligung (auch Provision genannt). Damit möchten wir Ihnen für Ihren Einsatz danken, mit dem Sie unseren gemeinsamen Kunden die Produkte von HubSpot anbieten und bereitstellen.

[Weitere Informationen zu den Verkaufsregeln des Programms](#)

COMMUNITY

Schließen Sie sich einer globalen Community aus wachstumsorientierten Organisationen an.

Monatlicher E-Mail-Newsletter

Damit Sie und Ihr Team stets über aktuelle HubSpot-Themen informiert bleiben, gibt es unseren monatlichen Newsletter. Er enthält die wichtigsten Partner-Ankündigungen, Produkt-Updates und neuen Inhalte, die Sie bei Ihrem nachhaltigen Wachstum unterstützen. [Jetzt anmelden](#)

Private Slack-Gruppe für HubSpot-Partner

Schließen Sie sich dieser stetig wachsenden Slack-Gruppe für Partner an, um Teil einer starken Community zu werden und eine weltweite Zusammenarbeit zu begünstigen. In dieser privaten Gruppe können Sie mit anderen Partnern in Kontakt bleiben und Ihren HubSpot CAM und CC direkt ansprechen. Wenn Sie ein Solutions Partner sind, [können Sie hier Ihren Beitritt zur Gruppe beantragen](#). Sie müssen hierfür ein Partner sein, also mindestens die Gold-Stufe erreicht haben. Wenn Sie ein Solutions Provider sind, [können Sie hier Ihren Beitritt zur Gruppe beantragen](#).

Private Facebook-Gruppe für HubSpot-Partner

Schließen Sie sich unserer Facebook-Gruppe für HubSpot-Partner an, um mit Partnern auf der ganzen Welt in Kontakt zu treten. Hier können Sie alle möglichen Fragen stellen – ob zum Thema Integrationen, zu den besten Werbestrategien, zu den HubSpot-Tools oder ganz anderen Interessengebieten – und von den Echtzeitantworten anderer Unternehmen profitieren. Füllen Sie unbedingt alle erforderlichen Felder aus, wenn Sie [den Beitritt zu dieser Gruppe beantragen](#). Nur die Beitrittsgesuche von verifizierten Solutions Partner werden berücksichtigt.

Automatische Einladung zum Partner Advisory Council

Der Partner Advisory Council (PAC) von HubSpot setzt sich aus sechs regionalen Gruppen zusammen, die sich jedes Quartal treffen, um verschiedene Themen wie etwa Programmänderungen oder ein neues Produktangebot zu diskutieren. Bei wichtigen Entscheidungen für die Zukunft des Programms fungiert unser PAC als Sprachrohr unserer Partner-Community. Sie können automatisch zu diesem Council eingeladen werden, ohne den Bewerbungsprozess durchlaufen zu müssen.

Kostenlose INBOUND-Tickets (All-Access)

Sichern Sie sich kostenlose All-Access-Tickets für unsere jährliche INBOUND-Konferenz in Boston, Massachusetts (USA). Sie könnten diese Gelegenheit beispielsweise nutzen, um einem Ihrer Teammitglieder oder einem potenziellen Kunden die Teilnahme zu ermöglichen. Wenn Sie auf Ihrer aktuellen Stufe keine kostenlosen Tickets erhalten, profitieren Sie dennoch von einem Preisnachlass. Falls Sie kostenlose Tickets erhalten, jedoch noch weitere Teilnehmer mitbringen möchten, profitieren Sie ebenfalls von einem reduzierten Preis für diese zusätzlichen Tickets. Bitte beachten Sie, dass wir jederzeit und ohne Ankündigung Änderungen an den Bedingungen für die Vergabe der INBOUND-Tickets vornehmen können.

Einladung zum Partner Day in Ihrer Region

Der HubSpot Partner Day ist ein jährliches Event, bei dem unsere wichtigsten App Partner und Solutions Partner zusammentreffen, um neue Verbindungen und Partnerschaften einzugehen und ihr nachhaltiges Wachstum mit HubSpot zu fördern. Teilnehmen können Sie in der Region, in der sich auch Ihr Hauptsitz befindet.

Einladung zu überregionalen Partner-Day-Events

Sie können an allen Partner-Day-Events teilnehmen, unabhängig von der Lage Ihres Hauptsitzes. Aktuell hosten wir Events an unserem Hauptsitz in Cambridge, MA (USA) und in Dublin (Irland).

Einladung zum exklusiven Founders Day bei der INBOUND-Konferenz

Dieses von den HubSpot-Gründern gehostete Event findet während der INBOUND-Konferenz statt und ermöglicht den Unternehmensgründern unter unseren Partnern von anderen Unternehmensgründern zu lernen und sich bei Panelgesprächen, beim Networking und im Erfahrungsaustausch mit Kollegen neue Perspektiven zu erschließen. Eine Teilnahme ist nur auf Einladung möglich.

Automatische Einladung zum Product Advisory Council

Beim Product Advisory Council von HubSpot treffen Sie sich direkt mit den General Managers unserer Produktabteilung, um Ihr produktrelevantes Feedback mit diesen zu teilen. Sie können automatisch zu diesem Council eingeladen werden, ohne den Bewerbungsprozess durchlaufen zu müssen.

Wie geht es nun weiter?

- Setzen Sie sich ein Lesezeichen für das [Partner-Ressourcen-Center](#) (auf Englisch), Ihre Anlaufstelle für aktuelle Informationen und Ressourcen für Partner.
- Rufen Sie Ihr [Kunden-Management-Dashboard](#) auf, um Ihre Kunden und neue Geschäftschancen stets im Blick zu behalten.
- Rufen Sie Ihr [Partnerportal](#) auf, um jederzeit herauszufinden, auf welcher Partnerstufe Sie sich befinden, und wer Ihr CAM oder Ihr CC ist.

