

HubSpot

★ AGENTURPARTNER
PROGRAMM ★

STUFEN UND VORTEILE
2017

Inhalt

01 /	Willkommen	2
02 /	Informationen zu unserem mehrstufigen Agenturpartnerprogramm	3
03 /	Vorteile für Agenturpartner auf einen Blick	4
04 /	Ressourcen und Tools für Agenturpartner	6
05 /	Die Vorteile der verschiedenen Stufen	10
	» Silber	11
	» Gold	12
	» Platin	14
	» Diamant	15

01 /

WILLKOMMEN BEIM AGENTURPARTNERPROGRAMM VON HUBSPOT

Herzlich willkommen beim Agenturpartnerprogramm von HubSpot. Das Programm wurde ins Leben gerufen, um Marketingagenturen weltweit zu helfen, ihr Geschäft anzukurbeln und ihr Unternehmenswachstum zu fördern.

Als HubSpot Agenturpartner erhalten Sie exklusiven Zugang zu Ressourcen und Tools, die Ihnen helfen, Ihre Agentur zu vermarkten, HubSpot zu verkaufen, Dienstleistungen für Ihre Kunden zu erbringen und das Wachstum Ihrer Agentur zu fördern. Mit steigender Stufe im Partnerprogramm erhalten Sie Zugang zu weiteren Ressourcen und zu einem erweiterten Support, der Ihnen hilft, das Wachstum Ihrer Agentur zu fördern und Erfolge zu verzeichnen.

Cleveres Inbound-Marketing kann Unternehmen grundlegend verändern. Wir wissen es zu schätzen, dass Sie sich entschlossen haben, mit uns zusammenzuarbeiten, um Ihren Kunden mit der Inbound-Methodik zum Wachstum zu verhelfen. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Partnerschaft und darauf, Ihnen die Mittel und den Support zur Verfügung zu stellen, die Sie brauchen, um Ihr Unternehmen zu einer erfolgreichen Agentur zu machen.

Herzliche Grüße,
David McNeil
Vice President, Partnerprogramm und Strategie



02 / INFORMATIONEN ZU UNSEREM MEHRSTU- FIGEN AGENTURPARTNERPROGRAMM

Das mehrstufige Agenturpartnerprogramm ist darauf ausgerichtet, Agenturpartner auszuzeichnen und für ihre Arbeit zu belohnen. Dabei zählt es nicht nur, die Inbound-Botschaft an die meisten Kunden zu vermitteln, sondern auch, Inbound-Marketing-Dienstleistungen nach den höchsten Standards zu erbringen.

Zur Einstufung der Agenturen verwenden wir eine Kombination verschiedener Kennzahlen. So ziehen wir die regelmäßigen monatlichen Umsätze (Monthly Recurring Revenue, MRR) heran, sowie die Kundenbindung, den Einsatz der Hubspot-Software und den tatsächlichen Inbound-Marketingenerfolg.

Auf Seite 5 erhalten Sie einen praktischen Überblick über die Vorteile der verschiedenen Stufen des Programms und auf den darauffolgenden Seiten finden Sie eine detaillierte Erklärung der jeweiligen Leistungen. Nutzen Sie diese Vorteile und profitieren Sie so optimal von Ihrer Partnerschaft mit HubSpot.

Genauere Informationen zur Errechnung Ihrer Stufe finden Sie [hier](#). Lesen Sie sich auch die [Häufig gestellten Fragen \(FAQs\)](#) zum Partnerprogramm durch.

03 / VORTEILE FÜR AGENTURPARTNER AUF EINEN BLICK

ALLGEMEINE PROGRAMMVORTEILE

	Ohne Stufe	Silber	Gold	Platin	Diamant
ZUGANG ZU MITARBEITERN					
Channel Account Manager	X	X	X	X	X
Channel Consultant	X	X	X	X	X
Erweiterter Support	X	X	X	X	X
TOOLS					
Zugang zum Partner-Ressourcen-Center	X	X	X	X	X
Zugang zur HubSpot Software (vom Weiterverkauf ausgeschlossen)	X	X	X	X	X
Benachrichtigungen über Channel-Leads	X	X	X	X	X
Kunden-Management-Dashboard	X	X	X	X	X
Connect-Partner-Rabatte	X	X	X	X	X
Impact Awards	X	X	X	X	X
„Kampagnen-Kits“ zur Lead-Generierung	X	X	X	X	X
Lead-Registrierung	50	500	500	500	1.000
Inside HubSpot Marketing Webinare	X	X	X	X	X
Product Spotlight Videos	X	X	X	X	X
Rollenbasiertes Training	X	X	X	X	X
Status-Dashboard	X	X	X	X	X

STUFEN-VORTEILE

	Ohne Stufe	Silber	Gold	Platin	Diamant
Erweiterung der Social-Media-Reichweite		X	X	X	X
Eintrag im HubSpot-Partnerverzeichnis		X	X	X	X
Exklusive Angebote für Agenturpartner		X	X	X	X
Partner-Kollaboration		X	X	X	X
Marketing-Bibliothek-Beiträge			X	X	X
HubSpot-Redner bei Partner-Events			X	X	X
Erweiterter Beta-Zugang			X	X	X
Einladung zum HubSpot Partner Day			X	X	X
Kostenfreie All-Access INBOUND Tickets			1	3	6
Anspruch auf Event-Support durch HubSpot Executives				X	X
Agency Growth Fund				X	X
Jährliches Planungsgespräch per Telefon					X
Beiträge für den HubSpot-Blog erstellen*					X

*Im Rahmen von HubSpot-Blogs, die in einer anderen Sprache als Englisch verfasst sind, können unter Umständen noch weitere Kollaborations-Möglichkeiten für Partner verfügbar sein. Bitte wenden Sie sich an Ihren Ansprechpartner vor Ort, um weitere Informationen hierzu zu erhalten.



04 / RESSOURCEN UND TOOLS FÜR AGENTURPARTNER

Als Hubspot-Agenturpartner haben Sie, ungeachtet Ihrer Stufe, grundsätzlich Zugang zu unseren Ressourcen und Tools.

ZUGANG ZU HUBSPOT-MITARBEITERN

Channel Account Manager

Allen Agenturpartnern wird ein Channel Account Manager zur Seite gestellt. Ihr Channel Account Manager ist sozusagen Ihr HubSpot-Verkaufscoach. Er leitet Sie durch die ersten Verkäufe und stellt Ihnen alle wichtigen Tools und Ressourcen zur Verfügung, um neue HubSpot-Kunden zu werben und langanhaltende, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Um zu erfahren, wer Ihr Channel Account Manager ist, klicken Sie [hier](#).

Channel Consultant

Als Agenturpartner von HubSpot bieten wir Ihnen auch einen Channel Consultant (CC). Der CC unterstützt Sie dabei, Ihr Dienstleistungsangebot zu erweitern, Ihren Umsatz zu steigern und bessere Kampagnenergebnisse zu erzielen. Der CC ist Ihr Ansprechpartner für alle Anliegen zur Inbound-Methodik und kann Ihnen Ihre Fragen zur HubSpot-Software beantworten. Um zu erfahren, wer Ihr Channel Consultant ist, klicken Sie [hier](#).

Erweiterter Support

Der erweiterte Support bietet Ihnen die Unterstützung eines erfahrenen und spezialisierten Partner-Support-Teams - telefonisch und über Ihr eigenes Portal. Bitte beachten Sie, dass der erweiterte Support momentan nur auf Englisch verfügbar ist.

TOOLS

Zugang zum Partner-Ressourcen-Center

Unmittelbar nachdem Sie dem Agenturpartnerprogramm von HubSpot beigetreten sind, erhalten Sie in Ihrem HubSpot-Portal Zugang zum [Partner-Ressourcen-Center](#). Dort finden Sie alles, was Sie brauchen, um ein erfolgreicher HubSpot-Agenturpartner zu werden. Unsere Ressourcen-Bibliothek verfügt über Programm-Updates, Infomaterialien für den Vertrieb sowie alles, was Sie benötigen, um zu vermarkten, verkaufen, liefern und wachsen. Sie finden dort auch Links mit weiteren Informationen hinsichtlich der Ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen.

Zugang zur HubSpot Software (vom Weiterverkauf ausgeschlossen)

Erhalten Sie Zugang zu HubSpot-Software wie Sales Pro und einem Test-Portal, um die HubSpot-Software vor Einführung bei Ihren Kunden auf ihre Funktionalität zu testen und dabei selbst alles darüber zu lernen. Bitten Sie Ihren Channel Account Manager um weitere Informationen hierzu.

Benachrichtigungen über Channel-Leads

Nutzen Sie Informationen zu Konversionen von Channel-Leads, wie E-Book-Downloads und Marketing-Qualified-Leads, um informierte, aussagekräftige Verkaufsgespräche mit Ihren registrierten Leads zu führen. Kontaktieren Sie Ihren Channel Account Manager, um diese Benachrichtigungen zu aktivieren.

Kunden-Management-Dashboard

Erhalten Sie einen Überblick über Ihre Kunden und sehen Sie alle wichtigen Kennzahlen auf einen Blick. Innerhalb Ihres HubSpot-Portals können Sie sich die Performance einzelner Kunden auch näher ansehen.

Connect-Partner-Rabatte

Haben Sie schon darüber nachgedacht, Webinar-Dienstleistungen anzubieten, die HubSpot Marketing und GoToWebinar kombinieren? Oder Vertriebsdienstleistungen mit einer Kombination von HubSpot CRM und PandaDoc? Im Rahmen unseres Partnerprogramms ist dies möglich – und für Ihre Kunden sogar deutlich günstiger. Das Agenturpartnerprogramm ermöglicht Kombinationsangebote mit einigen unserer Top Connect-Partnern zu 50 % des regulären Marktpreises. Dieses Angebot ist HubSpot-Agenturpartnern vorbehalten. Kombiniert mit einem Servicepaket können Sie so einen besseren Mehrwert für Ihre Kunden und Ihre Agentur erzielen. [Entdecken Sie unsere Connect-Partner und erfahren Sie, wie Sie von diesen Partnerschaften profitieren können.](#)

Impact Awards

Ihre außergewöhnlichen Leistungen sollen nicht unbelohnt bleiben. Was gibt es also Schöneres als Ihre Inbound-Marketing-Arbeit und Ihre Erfolgsgeschichten mit einer Auszeichnung zu belohnen? Alle HubSpot-Agenturpartner können sich für einen Impact Award bewerben und haben so die Möglichkeit, unsere höchste Auszeichnung zu erhalten und sich von der Konkurrenz abzusetzen. Ihnen fehlt es noch an Inspiration? [Informieren Sie sich über bisherige Gewinner](#) und sobald Sie sich bewerben möchten, gehen Sie einfach auf unsere [Bewerbungsseite](#).

„Kampagnen-Kits“ zur Lead-Generierung

„Kampagnen-Kits“ sind Marketingmaterialien ohne Branding, die in jeder Stufe des Marketing-Trichters nützlich sein können. Diese Kits enthalten Ressourcen wie E-Books und Webinare und alle Marketingmaterialien, die Sie benötigen, um Leads zu generieren und neue Möglichkeiten für Ihre Agentur zu schaffen. [Nutzen Sie jetzt unsere „Kampagnen-Kits“ und generieren Sie neue Leads.](#)

Lead-Registrierung

Registrieren Sie alle neu generierten Leads in Ihrem HubSpot-Partnerportal. Das Registrierungslimit hängt hierbei von Ihrer Stufe ab. Die Registrierung Ihrer Leads ist wichtig, um Ihre Interessenten durch einen einzigen, einheitlichen Verkaufsvorgang zu leiten - von Ihnen durchgeführt und von HubSpot unterstützt. So sichern Sie sich die Provision der Geschäftsabschlüsse, die Sie initiiert haben!

„Inside HubSpot Marketing“-Webinare

Bei „Inside HubSpot Marketing“ handelt es sich um eine Serie an Webinaren, die darauf ausgerichtet ist, Ihre Agentur zu fördern und Ihr Geschäft schneller in Gang zu bringen. In diesen Webinaren vermitteln Marketingexperten von HubSpot ihr Insiderwissen und ihre Erfahrung. So können Sie Ihre allgemeine Marketingstrategie verbessern, mehr Traffic und Leads generieren und letzten Endes Ihren Verkaufstrichter beschleunigen. In den einzelnen Webinaren werden Themen wie SEO und CRO, Social Media, Blogs, Content-Erstellung, Kampagnen-Management und -Ausführung, Lead-Pflege, Sales Enablement und vieles mehr behandelt.

Product Spotlight Videos

Wir wissen, dass es nicht einfach ist, bei HubSpot-Produkten immer auf dem neuesten Stand zu bleiben. Deshalb bieten wir unseren Partnern mit dem „Product Spotlight“ eine [monatliche Zusammenfassung per Video und E-Mail](#), die alle Produkt-Updates und Ankündigungen beinhaltet.

Rollenbasiertes Training

Hierbei handelt es sich um individuell angepasstes, rollenbasiertes Training für unsere Agenturpartner, das ihnen ein intuitives und praktisches Lernerlebnis mit der HubSpot-Software bietet und ihnen so dabei hilft, ihr Team und ihr Geschäft zu skalieren. [Legen Sie jetzt los.](#)

Status-Dashboard

In Ihrem Partnerportal können Sie Ihre aktuelle Stufe und den Medianwert für die App-Nutzung der von Ihnen verwalteten Accounts einsehen sowie Informationen zu Ihrer Partnerzertifizierung abrufen. Das Dashboard ist übersichtlich gestaltet, leicht verständlich, intuitiv und informiert Sie über den Status Ihres Unternehmens und den Stand Ihrer Partnerschaft mit HubSpot.



05 / DIE VORTEILE DER VERSCHIEDENEN STUFEN





Erweiterung der Social-Media-Reichweite

Verleihen Sie Ihren Veröffentlichungen einen kleinen Social-Media-Boost, indem Sie Ihre Tweets über unser Formular einreichen. Wir wählen die besten Vorschläge aus und lassen sie durch ein Netzwerk an HubSpottern und Partneragenturen promoten – somit können Sie Ihre Reichweite in den sozialen Medien erweitern. Aufgrund der hohen Anzahl an Einsendungen, die bei uns eingehen, können wir leider nicht garantieren, dass wir Ihre Inhalte promoten, aber [es ist garantiert einen Versuch wert!](#)

Partner-Kollaboration

Wir bieten Agenturpartnern, die eine der Stufen des Partnerprogramms erreicht haben, ein besonderes Co-Selling Angebot. Registriert ein Agenturpartner einen Lead, der bereits zu HubSpot gehört, besteht die Möglichkeit, mit dem HubSpot-Direktvertriebsteam zusammenzuarbeiten und so bei Geschäftsabschluss eine Provision zu erhalten. Fragen Sie Ihren Channel Account Manager und erfahren Sie mehr zum Thema Co-Selling.

Eintrag im HubSpot-Partnerverzeichnis

Jeden Tag suchen Unternehmen nach Marketingagenturen, um Rat und Unterstützung zu erhalten. Als Agenturpartner der Stufe Silber oder höher haben Sie die Möglichkeit, sich in unser Partnerverzeichnis eintragen zu lassen. So werden Sie im Handumdrehen von potenziellen Kunden gefunden. Geben Sie auch Ihre Spezialisierungen je nach Branche und geografischer Region an, sowie Ihre HubSpot Zertifizierungen, Impact Awards und bisherige Kundenbewertungen. [Erstellen Sie jetzt Ihr Profil und gewinnen Sie umgehend an Sichtbarkeit.](#)

Exklusive Angebote für Agenturpartner*

Agenturpartner können ihren Neukunden die Reporting- und Ads-Addons im ersten Jahr kostenfrei anbieten. Dieses Angebot gilt nur für registrierte Leads von Agenturpartnern und nicht für bestehende HubSpot-Kunden. Um dieses Angebot zu nutzen, muss zunächst eine Bestellung erfolgreich abgeschlossen werden. Hierbei handelt es sich um ein optionales Partnerprogramm. Mehr Informationen zu den geltenden Bedingungen finden Sie in den [Vereinbarungen zum Agenturpartnerprogramm](#). Ihr Channel Account Manager erklärt Ihnen, wie Sie diese Angebote optimal nutzen können.

*Wir behalten uns Änderungen dieser exklusiven Partnerangebote zu jedwedem Zeitpunkt vor.



Marketing-Bibliothek-Beiträge

Erweitern Sie mit uns die HubSpot-Marketing-Bibliothek und teilen Sie Ihre Ressourcen wie Content-Angebote und Vorlagen mit anderen Marketern. Sie werden sehen, sobald sich Ihre Inhalte in einem der bedeutendsten Marketing-Ressourcen-Center weltweit befinden, generieren Sie einfach und geschickt neue Leads für Ihre Agentur. (Bitte beachten Sie, dass alle Inhalte auf ihre Qualität hin geprüft werden. Alle Angebote müssen Originalangebote Ihrer Agentur sein und dürfen nicht aus Vorlagen erstellt sein.) [Senden Sie uns noch heute Ihr Material zu.](#)

Exklusiver Beta-Zugang

Gold-Partner können sich für das HubSpot Beta-Programm bewerben. Wenn Sie zum Programm zugelassen sind, befinden Sie sich automatisch im entsprechenden E-Mail-Verteiler und bleiben stets informiert. Neue Funktionen in Ihrem Account schalten wir Ihnen frei, sobald diese verfügbar sind. Teil der HubSpot-Beta-Gruppe zu sein, ist allerdings auch eine Verpflichtung. Sie willigen ein, im Alltag eine Software zu verwenden, die in der Benutzung noch instabil sein kann. Es bedeutet auch, dass Sie bereit sind, uns dabei zu helfen, genau diese kleinen Defizite auszubügeln, und so die Zukunft unseres Produktes mitzuprägen. [Melden Sie sich jetzt an.](#)

Einladung zum HubSpot Partner Day

Einmal im Jahr bringen wir unsere Gold-, Platin- und Diamant-Partner zusammen; zur Fortbildung, zum Networking und um gemeinsam Erfolge zu feiern. Teilnehmende Agenturpartner lernen auf der Versammlung fortgeschrittene Inhalte zum Thema Inbound-Marketing und erhalten erste Einblicke in neue HubSpot-Produkte. Verpassen Sie außerdem nicht die Möglichkeit, andere Agenturpartner sowie Mitglieder des HubSpot-Management-Teams kennenzulernen.

HubSpot Partner Day 2017

- » Cambridge, Massachusetts, USA | 26. - 27. April
- » Dublin, Irland | 16. - 17. Mai

Die Teilnahme an der Veranstaltung erfolgt ausschließlich auf Einladung, haben Sie also ein Auge auf Ihren Posteingang.

Kostenfreie All-Access INBOUND Tickets

Gold-Partner erhalten kostenfreien, All-Access-Zutritt zu unserem jährlichen INBOUND-Event in Boston. Das ist eine tolle Gelegenheit, um eines Ihrer Teammitglieder oder einen potenziellen Kunden mitzubringen. Gold-Partner erhalten jeweils einen Ticketcode, Platin-Partner drei und Diamant-Partner sogar sechs. [Lösen Sie heute Ihre Ticketcodes ein.](#)

HubSpot-Redner bei Partner-Events

Als Inbound-Marketing-Profi in Ihrer Region haben Sie sicher Interesse daran, Veranstaltungen zu organisieren und HubSpotter als Redner einzuladen. Sie wissen nur nicht, wen genau Sie einladen können und wann? Aus diesem Grund haben wir Richtlinien zum Redner-Support erstellt, die Sie ganz einfach in Ihrem Partner-Ressourcen-Center finden und einsehen können. Diese Richtlinien sorgen für mehr Transparenz und helfen uns, den perfekten Redner zu finden, um Ihr Event zum Erfolg zu machen. [Einen Redner können Sie ganz einfach über Ihr Ressourcen-Center](#) anfragen.



Anspruch auf Event-Support durch HubSpot Executives

Zusätzlich zu einem Eintrag im [Agenturpartner-Promotionskalender](#) auf der HubSpot-Website, der Ihnen hilft, Leads zu generieren und Ihrem Event Sichtbarkeit zu verleihen, können Platin- und Diamant-Partner, je nach Größe Ihrer Veranstaltung, die Teilnahme von HubSpot Marketern (Senior-Positionen), Mitgliedern der Geschäftsleitung, Vice Presidents sowie dem C-Level Executive Team [beantragen](#).

HubSpot Agency Growth Fund*

Der HubSpot Agency Growth Fund bringt das Wachstum unserer Platin- und Diamant-Partner so richtig in Schwung, dank zusätzlichem Kapital zur Einstellung von erfahrenem Marketing-, Verkaufs- und Account-Management-Personal.

Platin- und Diamant-Partner können bei HubSpot Antrag auf einen zinsfreien Kredit über 300.000 \$ stellen (solange alle Anforderungskriterien erfüllt sind). Der Kredit muss für das Wachstum der Agentur eingesetzt werden, durch Einstellen von neuem Vertriebs-, Marketing- oder Dienstleistungspersonal.

[Bewerben Sie sich noch heute.](#)

*Momentan kann der HubSpot Agency Growth Fund nur in den USA beantragt werden, wir arbeiten jedoch an einer Erweiterung auf andere Länder.



Jährliches Planungsgespräch per Telefon

Diamant-Partner erhalten ein exklusives jährliches Planungsgespräch mit einem HubSpot-Partner-Marketer. Dieses Gespräch findet per Telefon statt. Agentur und Marketer erörtern dabei neue Themen für Blogbeiträge, legen Veröffentlichungsdaten fest und sprechen über den Bedarf für anstehende Events. Um mehr Informationen zu erhalten, senden Sie eine E-Mail an partners@hubspot.com.

Beiträge für den HubSpot Blog erstellen*

Diamant-Partner können zudem auch den HubSpot-Blog und seine Reichweite für sich nutzen. Jeder Agenturpartner erarbeitet mit seinem HubSpot-Partner-Marketer ein Thema, zu dem er mindestens einen Beitrag im Jahr erstellt und auf dem HubSpot-Blog veröffentlicht.

*Im Rahmen von HubSpot Blogs, die in einer anderen Sprache als Englisch verfasst sind, können unter Umständen noch weitere Kollaborations-Möglichkeiten für Partner verfügbar sein. Bitte wenden Sie sich an Ihren Ansprechpartner vor Ort, um weitere Informationen hierzu zu erhalten.

Gehen Sie jetzt zu Ihrem HubSpot-Partnerportal und erhalten Sie Informationen zu Ihrer aktuellen Stufe und dazu, wie Sie die nächste Stufe erreichen. Wenn Sie noch mehr über die jeweiligen Vorteile erfahren möchten, besuchen Sie ganz einfach das Partner-Ressourcen-Center.
