

HubSpot

★ PROGRAMME  
★ PARTENAIRES ★

NIVEAUX ET AVANTAGES  
2017

## Table des matières

---

<b>01 /</b> Bienvenue	2
<b>02 /</b> À propos de notre programme Partenaires	3
<b>03 /</b> Aperçu des avantages réservés aux agences partenaires	4
<b>04 /</b> Ressources et outils du programme Partenaires	6
<b>05 /</b> Avantages par niveau	10
» Silver	11
» <b>Gold</b>	12
» Platinum	14
» <b>Diamond</b>	15

# 01 /

## BIENVENUE DANS LE PROGRAMME PARTENAIRES HUBSPOT

---

**Bienvenue dans le programme pour les agences partenaires de HubSpot, conçu pour soutenir la croissance et le développement des agences de marketing du monde entier.**

En tant qu'agence partenaire de HubSpot, vous avez accès à des outils et ressources conçus pour vous aider dans votre marketing, la promotion des produits HubSpot, la prestation de vos services et le développement de votre activité. À mesure que vous progressez dans le programme Partenaires, vous avez accès à plus de ressources et à un accompagnement renforcé pour booster votre croissance et votre notoriété.

L'inbound marketing peut transformer une entreprise et nous sommes heureux de travailler avec vous pour mettre la puissance de l'inbound au service de vos clients. Nous avons hâte de voir fleurir notre partenariat mutuel, et de vous fournir les ressources et l'accompagnement pour assurer le succès de votre agence.

Chaleureusement,

David McNeil

*Vice-président du programme Partenaires international et de la stratégie*



# 02 / À PROPOS DE NOTRE PROGRAMME PARTENAIRES

Les **différents niveaux du programme Agences partenaires** récompensent les agences partenaires qui ont converti le plus grand nombre de clients à l'inbound tout en assurant la meilleure qualité de service.

Les niveaux proposés aux agences dépendent de différents indicateurs, notamment des recettes récurrentes, du taux de rétention, du degré d'utilisation de la plateforme et de l'efficacité réelle des stratégies inbound déployées.

Un comparatif des avantages associés à chaque niveau de partenariat vous est présenté en page 5. Les pages suivantes vous fournissent un descriptif détaillé de chacun de ces avantages. Pour tirer le meilleur parti de votre partenariat avec HubSpot, pensez à profiter de tous les avantages proposés.

Pour plus d'informations sur le calcul des différents niveaux, veuillez [cliquer ici](#). Vous pouvez également consulter la [FAQ du programme Partenaires](#).

## 03 /

APERÇU DES AVANTAGES RÉSERVÉS  
AUX AGENCES PARTENAIRES

## AVANTAGES DU PROGRAMME

	Aucun	Silver	Gold	Platinum	Diamond
<b>CONTACTS</b>					
Responsable Partenaires	X	X	X	X	X
Consultant Partenaires	X	X	X	X	X
Support prioritaire	X	X	X	X	X
<b>OUTILS</b>					
Accès au centre de ressources Partenaires	X	X	X	X	X
Accès aux logiciels HubSpot (non destinés à la revente)	X	X	X	X	X
Notifications relatives aux leads	X	X	X	X	X
Tableau de bord de gestion des clients	X	X	X	X	X
Réductions Connect Partner	X	X	X	X	X
Prix Impact Awards	X	X	X	X	X
Kits de campagne de génération de leads	X	X	X	X	X
Leads enregistrés	50	500	500	500	1 000
Webinars Inside HubSpot Marketing	X	X	X	X	X
Actualités produit	X	X	X	X	X
Formations spécialisées par rôle	X	X	X	X	X

## AVANTAGES PAR NIVEAU

	Aucun	Silver	Gold	Platinum	Diamond
Tableau de bord par niveau	X	X	X	X	X
Collaboration Partenaires		X	X	X	X
Inscription dans l'annuaire des partenaires		X	X	X	X
Promotions Partenaires		X	X	X	X
Promotion sur les réseaux sociaux			X	X	X
Référencement dans la bibliothèque des ressources marketing			X	X	X
Intervenants pour les événements organisés par des partenaires			X	X	X
Accès bêta avancé			X	X	X
Invitation à l'événement Partner Day			X	X	X
Entrées gratuites pour la conférence INBOUND			1	3	6
Éligible pour l'intervention d'un membre des équipes HubSpot lors d'un événement				X	X
Fonds de croissance des agences				X	X
Conférence téléphonique annuelle de coplanification					X
Rédaction d'articles pour le blog de HubSpot*					X

\* Les disponibilités pour la rédaction d'articles de blog varient selon les langues de publication. Veuillez vous mettre en relation avec le représentant Partenaires de votre région pour plus d'informations.



# 04 /

## RESSOURCES ET OUTILS DU PROGRAMME PARTENAIRES

---

**En tant qu'agence partenaire de HubSpot, vous avez toujours accès aux ressources et outils, quel que soit votre niveau.**

---

### CONTACTS

---

#### **Responsable Partenaires**

Toutes les agences partenaires, quel que soit leur abonnement, ont un Responsable Partenaires référent. Il vous accompagne dans la commercialisation de HubSpot, de vos premières ventes HubSpot aux outils et ressources nécessaires à la promotion de nos logiciels auprès de nouveaux clients, jusqu'à leur fidélisation. Pour découvrir qui est votre Responsable Partenaires, [cliquez ici](#).

#### **Consultant Partenaires**

En tant qu'agence partenaire HubSpot, vous disposez d'un Consultant Partenaires référent, dont le rôle est de vous aider à élargir votre offre de services, augmenter votre chiffre d'affaires et améliorer les performances des campagnes de vos clients. Ce point de contact est un expert de la méthodologie inbound et peut répondre à toutes vos questions sur le logiciel HubSpot. Pour découvrir qui est votre Consultant Partenaires, [cliquez ici](#).

#### **Support prioritaire**

Vous avez accès en priorité à une équipe de support Partenaires expérimentée et spécialisée, joignable par téléphone et via les outils intégrés à votre portail en libre-service. Veuillez noter qu'à ce jour, le support est disponible uniquement en langue anglaise.

---

## OUTILS

---

### Accès au centre de ressources Partenaires

Dès votre inscription au programme Partenaires de HubSpot, vous pouvez accéder au [centre de ressources Partenaires](#), qui rassemble toutes les ressources indispensables à votre réussite en tant qu'agence partenaire. Des dernières mises à jour du programme aux supports de vente les plus récents, notre bibliothèque de ressources contient tout ce dont vous avez besoin pour soutenir votre marketing, vos ventes, vos prestations de services et votre croissance, ainsi que des informations sur les ressources disponibles.

### Accès aux logiciels HubSpot (non destinés à la revente)

Profitez d'un accès gratuit à des logiciels HubSpot tels que Sales Pro et le portail de testing, afin de vous former efficacement sur la plateforme HubSpot et de pouvoir tester leurs fonctionnalités avant de les déployer auprès de vos clients. Contactez votre Responsable Partenaires pour plus d'informations.

### Notifications relatives aux leads

Recevez des informations sur les conversions de vos leads, par exemple les téléchargements d'e-book et la qualification des leads marketing, afin d'engager des conversations pertinentes avec vos leads. Contactez votre Responsable Partenaires pour activer les notifications relatives aux leads pour votre agence.

### Tableau de bord de gestion des clients

Obtenez une vue d'ensemble de vos comptes clients et de vos indicateurs clés, ou analysez les performances individuelles de chaque client directement sur votre portail HubSpot.

### Réductions Connect Partner

Vous voulez commercialiser des services de webinar combinant HubSpot Marketing et GoToWebinar ou des services d'assistance à la vente associant HubSpot CRM et PandaDoc ? C'est possible, le tout à un prix avantageux pour votre client. Les tarifs préférentiels destinés aux agences vous permettent de proposer nos meilleurs packs logiciels Connect Partner à moitié prix. Cette offre est réservée aux agences partenaires de HubSpot. Couplez-la à vos packs de services pour générer plus de valeur ajoutée pour vos clients et votre agence. [Découvrez Connect Partner et comment en profiter.](#)



### Prix Impact Awards

Le travail remarquable que vous effectuez auprès de vos clients mérite d'être reconnu. Pour mettre en valeur l'efficacité de l'inbound marketing, nous décernons un prix aux agences affichant les meilleurs résultats. Toutes les agences partenaires HubSpot peuvent candidater au prix Impact Award et espérer voir leurs performances exceptionnelles reconnues par HubSpot. Si vous êtes en quête d'inspiration, [découvrez les précédents gagnants](#) et quand vous vous sentirez prêt, [déposez votre candidature sur cette page](#).

### Kits de campagne de génération de leads

Les kits de campagne peuvent être utilisés en marque blanche à chaque étape de l'entonnoir marketing de votre agence. Ces kits contiennent des ressources génériques comme des e-books ou des webinars, ainsi que des supports promotionnels pour vous aider à générer des leads et des opportunités pour votre agence. [Commencez à utiliser les kits de campagnes pour obtenir de nouveaux leads dès aujourd'hui](#).

### Leads enregistrés

Enregistrez les leads de votre agence sur votre portail Partenaires de HubSpot. Le nombre maximum de leads que vous pouvez enregistrer dépend de votre niveau. En enregistrant vos leads, vous les inscrivez dans un processus de vente unique et cohérent, et vous permettez à HubSpot de suivre les transactions et les commissions associées.

### Webinars Inside HubSpot Marketing

Cette série de webinars vise à vous aider à accélérer votre croissance. Dans ces webinars, des membres de l'équipe marketing de HubSpot partagent leur expérience et leurs analyses sur des sujets qui nourriront votre stratégie marketing globale, la génération de trafic et de leads, et l'optimisation de votre entonnoir de ventes. Nous abordons des thèmes comme le SEO et le CRO (optimisation des taux de conversion), les réseaux sociaux, les blogs et la création de contenus, la gestion et la conduite de campagnes, le lead nurturing, la vente, et plus.

### Actualités produit

Il n'est pas évident de se tenir au courant de toutes les évolutions de la plateforme HubSpot. C'est pourquoi nous avons créé Product Spotlight, [un récapitulatif mensuel en vidéo et par e-mail](#) de toutes les dernières mises à jour et informations relatives à notre produit.

### Formations spécialisées par rôle

Les formations par rôle destinées aux agences partenaires sont conçues pour vous aider à structurer votre équipe et votre activité via une expérience d'apprentissage intuitive intégrée à l'application. [Commencer maintenant.](#)

### Tableau de bord par niveau

Dans le portail Partenaires, vous pouvez afficher votre niveau actuel, l'utilisation médiane des applications sur l'ensemble de vos comptes, votre statut de certification Partenaire, ainsi que la liste complète des utilisations d'application, dans un tableau de bord épuré et clair. Obtenez des informations mises à jour en continu sur votre activité et sur votre partenariat avec HubSpot.



# 05 / AVANTAGES PAR NIVEAU





### Promotion sur les réseaux sociaux

Boostez votre contenu sur les réseaux sociaux en envoyant vos tweets via le formulaire de soumission. Nous sélectionnons les meilleurs messages et les mettons en avant grâce à la présence cumulée sur les réseaux sociaux des utilisateurs et agences partenaires de HubSpot. Nous recevons énormément de tweets et ne pouvons pas garantir qu'ils seront tous publiés, [mais n'hésitez pas à soumettre les vôtres.](#)

### Collaboration Partenaires

Il s'agit d'une opportunité de vente jointe réservée à nos agences partenaires dès l'abonnement Silver. Lorsque vous enregistrez un lead déjà connu de HubSpot, vous pouvez vous coordonner avec l'équipe de vente directe de HubSpot et recevoir une commission lorsque la transaction est réalisée. Contactez votre Responsable Partenaires pour plus d'informations.

### Inscription dans l'annuaire des partenaires

Les entreprises sont constamment à la recherche d'agences en mesure de leur proposer des services marketing. Les agences partenaires, quel que soit leur abonnement, peuvent s'inscrire dans l'annuaire des partenaires HubSpot pour être facilement joignables. Dans l'annuaire des partenaires, vous pouvez mentionner vos domaines de spécialisation (par secteur, par zone), vos certifications HubSpot, vos prix Impact Awards et les commentaires de vos clients.

[Remplissez votre profil partenaire dans l'annuaire pour être référencé dès maintenant.](#)

### Promotions Partenaires\*

Offrez à vos clients les modules complémentaires Reporting et Publicités gratuitement pendant un an. Cette offre est réservée aux agences partenaires (abonnement Silver minimum) disposant de leads enregistrés, et ne peut pas être proposée à des clients existants. Le passage d'une commande est nécessaire pour profiter de cette offre.. Il s'agit d'un programme Partenaires optionnel. Pour plus d'informations sur les conditions applicables, veuillez consulter l'[accord relatif au programme Partenaires](#). Contactez votre Responsable Partenaires pour savoir comment bénéficier de ces promotions.

\* Les promotions Partenaires peuvent à tout moment être modifiées sans préavis.



### Référencement dans la bibliothèque marketing

Ajoutez vos offres et modèles marketing à la bibliothèque de ressources marketing de HubSpot. Obtenez des leads pour votre agence en mettant votre contenu à disposition dans le centre de ressources de référence des marketeurs du monde entier. (Notez que nous passons en revue tout le contenu envoyé pour en vérifier la qualité. Veillez à ne soumettre que des productions intégralement créées par votre agence, et non personnalisées à partir de contenus en marque blanche.) [Envoyez-nous votre contenu dès maintenant.](#)

### Accès bêta prioritaire

Dès le niveau Gold, les agences partenaires peuvent candidater au programme HubSpot Beta. Une fois votre candidature acceptée, vous commencerez à recevoir des e-mails d'actualités, et de nouvelles fonctionnalités seront activées sur votre compte à mesure de leur publication. Participer à un groupe HubSpot Beta constitue un engagement de votre part. Vous vous engagez à utiliser au quotidien des logiciels qui ne sont pas tout à fait finalisés. Vous vous engagez également à nous aider à les améliorer pour modeler l'avenir de notre plateforme.

[Déposez votre candidature maintenant.](#)

### Participation à la conférence annuelle des agences partenaires

Chaque année, nous invitons nos agences partenaires Gold, Platinum et Diamond à se réunir pour développer leurs compétences, élargir leur réseau et célébrer leurs réussites. En plus de formations avancées sur le contenu inbound, nous vous proposons de découvrir les nouveaux produits HubSpot en avant-première, et vous donnons l'opportunité de rencontrer d'autres agences et l'équipe de direction de HubSpot dans un cadre convivial.

Dates de la conférence Agences partenaires 2017

- » Cambridge, Massachusetts, États-Unis | 26 - 27 avril
- » Dublin, Irlande | 16 - 17 mai

L'événement Partner Day est accessible sur invitation uniquement, donc attendez-vous à recevoir de nos nouvelles dans votre boîte de réception.

### Entrées gratuites pour la conférence INBOUND

Lorsque vous accédez à l'abonnement Gold, vous recevez un code d'entrée All-access gratuit pour l'événement INBOUND que nous organisons chaque année à Boston, dans le Massachusetts, aux États-Unis. INBOUND est l'opportunité idéale de rencontrer votre prochaine recrue ou un client potentiel. Les partenaires Gold reçoivent un code d'entrée, les partenaires Platinum, trois, et les partenaires Diamond, six. [Demandez vos codes d'entrée maintenant.](#)

### Intervenants pour les événements organisés par des partenaires

En tant que promoteurs de l'inbound dans votre région, vous comptez organiser des événements et inviter des HubSpotters à intervenir, mais peut-être ne savez-vous qui contacter et comment. Pour vous orienter, nous avons créé un guide des intervenants, disponible dans le centre de ressources Partenaires. Ce guide nous permet de communiquer de manière plus transparente et de vous mettre en relation avec le meilleur intervenant pour votre événement. [Toutes les demandes d'intervention doivent être envoyées via ce lien, disponible dans le centre de ressources.](#)



### Éligible pour l'intervention d'un membre des équipes HubSpot lors d'un événement

En plus d'annoncer leur événement dans le [calendrier de promotion des événements Partenaires](#) sur HubSpot.com en vue de générer des leads et d'augmenter la visibilité de leur événement, les agences partenaires Platinum et Diamond [peuvent demander](#) l'intervention de marketeurs senior, de directeurs et de vice-présidents HubSpot, ainsi que de membres de l'équipe de direction, selon l'importance de l'événement.

### [Fonds de croissance des agences HubSpot](#)

Le fonds de croissance des agences HubSpot soutient la croissance de nos agences partenaires Platinum et Diamond via une dotation en capital, disponible à des fins de recrutement dans les domaines du marketing, des ventes ou de la gestion de comptes.

Les partenaires Platinum et Diamond peuvent demander à HubSpot un prêt à taux 0 de jusqu'à 300 000 \$ (sous certaines conditions de performance). Ce prêt est réservé au recrutement de nouveaux talents pour la vente, le marketing ou la prestation de services, dans une optique de développement de l'agence emprunteuse.

### [Demandez un prêt maintenant.](#)

\* Le fonds de croissance des agences HubSpot est actuellement disponible aux États-Unis uniquement, mais nous travaillons à l'élargir à d'autres pays.



### Conférence téléphonique de coplanification annuelle

Les agences partenaires Diamond ont accès en exclusivité à un appel téléphonique de coplanification avec un marketeur Partenaires HubSpot par an. Au cours de cet appel, l'agence et le marketeur réfléchissent ensemble à des sujets d'articles de blog, définissent un planning de publication et anticipent les besoins en vue d'événements à venir. Pour plus d'informations, envoyez un e-mail à [partners@hubspot.com](mailto:partners@hubspot.com).

### Rédaction d'articles pour le blog de HubSpot\*

Nos agences partenaires Diamond peuvent profiter de la portée du blog HubSpot. Chaque agence peut travailler au développement d'un sujet avec le marketeur Partenaires HubSpot en vue de publier au minimum un article par an sur le blog de HubSpot.

\* Les disponibilités pour la rédaction d'articles de blog varient selon les langues de publication. Veuillez vous mettre en relation avec le représentant Partenaires de votre région pour plus d'informations.



