

The HubSpot logo is centered at the top of the graphic. It features the word "HubSpot" in a white, sans-serif font, with a stylized robot head icon above the letter 'o'. The logo is set against a white background that is part of a larger circular graphic element.

HubSpot

A white five-pointed star icon is positioned to the left of the main title text.

★ PROGRAMA
DE AGENCIAS PARTNERS ★

A white five-pointed star icon is positioned to the right of the main title text.

NIVELES Y BENEFICIOS
DE 2017

Índice

01 /	Bienvenida	2
02 /	Información sobre nuestro Programa de Niveles de Agencias Partners	3
03 /	Beneficios para agencias partners	4
04 /	Recursos y herramientas del Programa de Agencias Partners	6
05 /	Beneficios de los niveles	10
	» Silver	11
	» Gold	12
	» Platinum	14
	» Diamond	15

01 / BIENVENIDA DEL PROGRAMA DE AGENCIAS PARTNERS DE HUBSPOT

Te damos la bienvenida al Programa de Agencias Partners de HubSpot. Este programa fue diseñado para ayudar a las agencias de marketing de todo el mundo a crecer y expandir sus actividades comerciales.

Como agencia partner de HubSpot, puedes acceder a recursos y herramientas útiles para promocionar tu negocio, vender productos de HubSpot, ofrecer servicios y conseguir que tu empresa crezca. A medida que aumentes de nivel dentro del Programa de Agencias Partners, obtendrás recursos nuevos y asistencia técnica más avanzada con los que podrás impulsar tu crecimiento y conseguir otros beneficios para tu agencia.

El inbound marketing puede transformar empresas, y nos alegra que hayas decidido iniciar una relación comercial con nosotros para contribuir a que tus clientes prosperen con el poder del inbound. Esperamos mantener una relación empresarial satisfactoria contigo y ofrecerte los recursos y la asistencia técnica necesarios para impulsar el crecimiento de tu negocio y ayudarte a cosechar éxitos.

Atentamente,
David McNeil

Vicepresidente del programa y la estrategia de partners a nivel global



02 /

INFORMACIÓN SOBRE NUESTRO PROGRAMA DE NIVELES DE AGENCIAS PARTNERS

El Programa de Niveles de Agencias Partners está diseñado para reconocer a las agencias partners que, además de transmitir el mensaje del inbound a la mayoría de sus clientes, ofrecieron servicios inbound que cumplen con las normas de excelencia más exigentes.

Posicionamos a nuestras agencias en niveles con una combinación de métricas, analizamos los ingresos recurrentes de ventas mensuales y de cuentas gestionadas, la retención de clientes, la interacción con el software y el éxito real de las actividades de inbound marketing.

Asegúrate de revisar la tabla de beneficios de los niveles que se encuentra en la página 5 para ver las diferencias entre los beneficios de forma general y las descripciones detalladas de cada nivel en las siguientes páginas. Aprovecha los beneficios disponibles y saca el máximo partido a tu relación comercial con HubSpot.

Para obtener más información sobre cómo calculamos los diferentes niveles, [haz clic aquí](#) y lee nuestras [preguntas más frecuentes sobre el Programa de Agencias Partners](#).

03 / BENEFICIOS PARA AGENCIAS PARTNERS

BENEFICIOS DEL PROGRAMA

	Sin nivel	Silver	Gold	Platinum	Diamond
PERSONAL					
Mánager de cuenta de canal	X	X	X	X	X
Consultor de canal	X	X	X	X	X
Asistencia técnica prioritaria	X	X	X	X	X
HERRAMIENTAS					
Acceso al centro de recursos para partners	X	X	X	X	X
Acceso al software de HubSpot no apto para la venta	X	X	X	X	X
Notificaciones de oportunidades de venta por canal	X	X	X	X	X
Panel de gestión de clientes	X	X	X	X	X
Descuentos en integraciones de software de partners	X	X	X	X	X
Premios Impact Awards	X	X	X	X	X
“Paquetes de campañas” para generar oportunidades de venta	X	X	X	X	X
Registro de oportunidades de venta	50	500	500	500	1000
Webinarios “Inside HubSpot Marketing”	X	X	X	X	X
Product Spotlight	X	X	X	X	X
Capacitación por puesto de trabajo	X	X	X	X	X
Panel de niveles	X	X	X	X	X

BENEFICIOS DE LOS NIVELES

	Sin nivel	Silver	Gold	Platinum	Diamond
Colaboración con partners		X	X	X	X
Listado en el directorio de partners		X	X	X	X
Promociones para partners		X	X	X	X
Amplificación del alcance en las redes sociales			X	X	X
Listado en la biblioteca de recursos de marketing			X	X	X
Apoyo para eventos de partners			X	X	X
Acceso prioritario a las versiones beta			X	X	X
Invitación al Día de Partners			X	X	X
Entradas gratuitas de acceso completo para el evento INBOUND			1	3	6
Posibilidad de recibir el apoyo de un ejecutivo de HubSpot para tu evento				X	X
Financiación para el crecimiento de las agencias				X	X
Llamada de planificación anual en conjunto					X
Participación en el blog de HubSpot*					X

*Es posible que los blogs de HubSpot en idiomas distintos al inglés ofrezcan más oportunidades para algunos partners.

Ponte en contacto con tu representante regional de agencias partners para obtener más información al respecto.



04 / RECURSOS Y HERRAMIENTAS DEL PROGRAMA DE AGENCIAS PARTNERS

Como agencia partner de HubSpot, contarás con acceso continuo a nuestros recursos y herramientas con independencia del nivel en el que te encuentres.

PERSONAL

Mánager de cuenta de canal

Todas las agencias partners posicionadas en un nivel de nuestro programa pueden disponer de un mánager de cuenta de canal. Tu mánager de cuenta de canal será como un mentor de ventas de HubSpot que te guiará para empezar a vender con HubSpot. Te proporcionará las herramientas y los recursos necesarios para comercializar los productos de HubSpot a tus clientes nuevos con los que podrás crear acuerdos de retención duraderos y satisfactorios.

[Haz clic aquí](#) para saber quién es tu mánager de cuenta de canal (CAM).

Consultor de canal

Como agencia partner de HubSpot puedes disponer de un consultor de canal (CC), quien trabajará contigo para expandir tu oferta de servicios, aumentar los ingresos y conseguir mejores resultados en las campañas de tus clientes. El CC es tu punto de contacto de todos los aspectos de la metodología inbound y puede responder cualquier pregunta sobre el software de HubSpot. [Haz clic aquí](#) para saber quién es tu consultor de canal (CC).

Asistencia técnica prioritaria

Este beneficio ofrece acceso prioritario a un equipo especializado de expertos en asistencia técnica para partners, ya sea por teléfono o

HERRAMIENTAS

mediante tu portal de autoservicio. Ten en cuenta que por el momento la asistencia técnica prioritaria solo está disponible en inglés.

Acceso al centro de recursos para partners

Cuando te incorporas al Programa de Agencias Partners de HubSpot obtienes acceso inmediato a todo el material que necesitas para lograr el éxito en el [centro de recursos para partners](#), que podrás encontrar en tu portal de HubSpot. Nuestra biblioteca de recursos se asegurará de que cuentes con todos los elementos necesarios para comercializar, vender, proporcionar servicios y crecer; desde las más recientes actualizaciones de programas, hasta las novedades en material de ventas, incluyendo los enlaces para obtener más información sobre los recursos para partners.

Acceso al software de HubSpot no apto para la venta

Consigue acceso gratuito al software de HubSpot, como Sales Pro, y a un portal de prueba para conocer y probar el software y las características de HubSpot con eficacia antes de usarlo con tus clientes. Si necesitas más información, ponte en contacto con tu mánager de cuenta de canal.

Notificaciones de oportunidades de venta por canal

Aprovecha la información de conversión que obtienes de las oportunidades de venta por canal, como descargas de ebooks y oportunidades de venta calificadas por marketing para tener conversaciones más significativas con las oportunidades de venta de tu registro. Ponte en contacto con tu mánager de cuenta de canal para activar las notificaciones de oportunidades de venta por canal para tu agencia.

Panel de gestión de clientes

Analiza todos los clientes que gestionas y entiende las métricas clave con solo un vistazo. Después analiza el desempeño de los clientes de forma individual... todo sin salir de tu portal de HubSpot.

Descuentos en integraciones del software de partners

Si deseas combinar servicios de webinarios con HubSpot Marketing y GoToWebinar o bien quieres ofrecer servicios de ventas con HubSpot CRM y PandaDoc, ahora puedes hacerlo por solo una fracción del coste que tendrá que pagar tu cliente. Con el Programa de Precios Preferentes para Agencias podrás proporcionar a tus clientes la tecnología que ofrecen nuestros mejores miembros del programa “integraciones del software de partners”, con el que podrás ahorrar 50% respecto al precio normal. Esta oferta es exclusiva para las agencias de HubSpot, pero si la adquieres con un paquete de servicios aumentarás el valor para tu agencia y los clientes. [Para ver qué agencias forman parte este programa y descubrir cómo puedes sacar el mayor provecho de este beneficio, haz clic aquí.](#)

Premios Impact Awards

Recibe el reconocimiento que mereces por el trabajo excepcional que realizas para tus clientes. De este modo, podrás mostrar los resultados de tus esfuerzos de inbound marketing y premiar las mejores historias de éxito. Todas las agencias partners de HubSpot pueden participar para tener la oportunidad de ganar un premio Impact Award, obtener los máximos honores y recibir el reconocimiento de HubSpot como resultado de haber destacado entre la competencia. ¿Buscas inspiración? [Echa un vistazo a los ganadores anteriores](#) y, cuando estés listo, visita la [página para participar](#).

“Paquetes de campañas” para generar oportunidades de venta

Los paquetes de campañas son materiales genéricos (a los que también se les conoce como “materiales de marca blanca”) que puedes usar en todas las etapas del embudo de marketing de tu agencia. Estos paquetes contienen recursos genéricos, como ebooks o webinarios, y todos los materiales publicitarios que necesitas para empezar a atraer nuevas oportunidades de venta y otro tipo de oportunidades para tu agencia. [Empieza a usar los paquetes de campañas para generar nuevas oportunidades de venta desde ya.](#)

Registro de oportunidades de venta

Registra las oportunidades de venta que generas en tu portal de partner de HubSpot. Los límites de estos registros dependen del nivel que tengas. El registro de oportunidades de venta garantiza que tus prospectos tengan solo un proceso de ventas contigo y a HubSpot como respaldo. Además, con este podrás recibir comisiones de los acuerdos que generes.

Webinarios “Inside HubSpot Marketing”

Serie de webinarios que se centra en ayudar a las agencias a aumentar el crecimiento de sus actividades comerciales con mayor rapidez. En estos webinarios, los miembros del equipo de marketing de HubSpot comparten nuestra experiencia y conocimientos sobre temas que te ayudarán a mejorar tu estrategia de marketing general, generar más tráfico y oportunidades de venta, así como acelerar el proceso de tu embudo de ventas. Entre los temas se incluyen el SEO y optimización de la tasa de conversiones (CRO), redes sociales, publicación en blogs y creación de contenidos, gestión e implementación de campañas, seguimiento de oportunidades de venta, capacitación de ventas, entre otros.

Product Spotlight

Sabemos que es difícil mantenerse al día con las novedades de los productos de HubSpot, por eso creamos Product Spotlight (“productos destacados”), [un resumen mensual en video y correo electrónico](#) con las actualizaciones más recientes de los productos y anuncios de HubSpot.

Capacitación por puesto de trabajo

Las capacitaciones específicas de partners y las que se centran en los puestos de trabajo de las agencias favorecen la expansión de tu equipo y tus actividades comerciales mediante una experiencia intuitiva centrada en el aprendizaje que transmite la aplicación. [Ponte en marcha ahora.](#)

Panel de niveles

En el portal de partner podrás encontrar tu nivel actual, el promedio general según el uso de aplicaciones en tus cuentas, la situación de tu certificación como partner y una lista completa del uso de aplicaciones en un sencillo panel fácil de utilizar, donde podrás ver información actualizada sobre la condición de tu empresa y el estado de tu nivel como agencia partner.



05 / BENEFICIOS DE LOS NIVELES





Amplificación del alcance en las redes sociales

Si quieres que el contenido que publicas en las redes sociales tenga una mayor presencia, envía tus tweets a nuestro formulario de envíos para las redes sociales. Elegiremos los mejores mensajes y los añadiremos a una lista para promocionarlos mediante el alcance progresivo de los HubSpotters y las agencias partners en las redes sociales. No podemos garantizar que promocionaremos tu tweet porque recibimos demasiados, pero merece [la pena intentarlo](#).

Colaboración con partners

Esta es una oportunidad especial de venta colaborativa para las agencias partners que se encuentran en un nivel de nuestro programa. Cuando una agencia partner posicionada en un nivel registra una oportunidad de venta que ya pertenece a HubSpot, esta puede vender en colaboración con el equipo de ventas directas de HubSpot y recibir una comisión tras el cierre del acuerdo. Para más información, ponte en contacto con tu mánager de cuenta de canal.

Listado en el directorio de partners

[Todos los días las empresas intentan encontrar a la agencia que los ayudará con su estrategia de marketing. Como agencia partner posicionada en un nivel puedes crear un listado en el directorio de partners de HubSpot para que tu próximo cliente pueda encontrarte con facilidad. Gracias al directorio de partners puedes mostrar tus áreas de especialización por sector, ubicación, tus certificaciones de HubSpot, premios Impact Awards y comentarios de clientes anteriores. Introduce la información de tu perfil en el directorio de partners para empezar ahora.](#)

Promociones para partners*

Ofrece informes y el complemento de anuncios gratis para clientes nuevos durante un año. Esta oferta es exclusiva para las oportunidades de venta registradas de las agencias partners posicionadas en un nivel y no está disponible para los clientes existentes de HubSpot. Para aprovechar esta promoción debes realizar un pedido. Este es un programa de partners opcional. Si quieres obtener más información sobre las condiciones de uso, revisa nuestro [Acuerdo del Programa de Agencias Partners](#). Ponte en contacto con tu mánager de cuenta de canal para descubrir cómo puedes aprovechar al máximo estas promociones.

*Las promociones para partners pueden cambiar en cualquier momento del año.



Listado en la biblioteca de marketing

Agrega tus ofertas y plantillas de marketing a la biblioteca de recursos de marketing de HubSpot. Si decides alojar tu contenido en el centro de recursos de referencia que usan los profesionales del marketing de todo el mundo, seguramente generarás oportunidades de venta para tu agencia. Ten en cuenta que todo el contenido debe pasar por una revisión de control de calidad y las ofertas deben ser contenido original de tu agencia, no contenido genérico.

[Envía tu contenido ahora.](#)

Acceso prioritario a las versiones beta

Las agencias partners con nivel Gold pueden pedir unirse al programa beta de HubSpot. Cuando tu agencia haya sido aceptada en este programa, empezarás a recibir correos electrónicos y características nuevas en tu cuenta a medida que estén disponibles. Formar parte del grupo beta de HubSpot es un compromiso, ya que significa que aceptas usar en tu día a día determinados softwares que pueden tener defectos. También presupone tu buena disposición para ayudarnos a mejorar esos defectos y contribuir a moldear el futuro de nuestro producto. [Envía tu solicitud ahora.](#)

Participación en la Cumbre Anual de Agencias Partners

Cada año reunimos a nuestras agencias partners Gold, Platinum y Diamond para aprender más sobre el inbound, crear conexiones profesionales y celebrar los éxitos juntos. Además de adquirir conocimientos sobre el contenido inbound avanzado, las agencias que asisten a este evento obtienen información sobre los productos que lanzará HubSpot próximamente. Además, tienen la oportunidad de convivir con otros colegas y los directivos de HubSpot.

Fechas de la Cumbre de Agencias Partners en 2017

- » Del 26 al 27 de abril en Cambridge (EE. UU.)
- » Del 16 al 17 de mayo en Dublín (Irlanda)

El Día de Partners es un evento al que se puede asistir exclusivamente por invitación, así que presta atención a tu bandeja de entrada para obtener más

información.

Entradas gratuitas de acceso completo para el evento INBOUND

Cuando las agencias partners de HubSpot alcanzan el nivel Gold, reciben un código de entrada con acceso completo y gratis para INBOUND, nuestro evento anual en Boston (EE. UU.). Esta es la oportunidad perfecta para captar la atención de ese integrante adicional que necesita tu equipo o de un cliente potencial. Los partners con nivel Gold reciben un código de entrada, mientras que los de nivel Platinum obtienen tres y los Diamond adquieren seis entradas. [Canjea tus códigos de entrada hoy mismo.](#)

Apoyo para eventos de partners

Sabemos que, como embajadora del inbound marketing en su región, tu empresa organiza eventos e invita a HubSpotters a dar conferencias, pero quizá no sepas a quién puedes invitar a tu evento ni cuándo es el momento ideal para enviar tu solicitud. Por eso, creamos pautas de apoyo para las conferencias de nuestros partners que puedes encontrar en tu centro de recursos para partners. Estas pautas añaden más transparencia a la organización del evento y nos permiten asignar a los conferencistas adecuados para contribuir a que tu evento sea todo un éxito. [Todas las peticiones de conferencias deben realizarse mediante este enlace en tu centro de recursos.](#)



Posibilidad de recibir el apoyo de un ejecutivo de HubSpot para tu evento
Además de listar sus eventos en el calendario de promoción de eventos de partners en HubSpot.com para generar oportunidades de venta y aumentar la visibilidad de tu evento, las agencias partners con nivel Platinum y Diamond pueden pedir que los profesionales del marketing sénior, directores, vicepresidentes y el equipo de ejecutivos de HubSpot asistan a sus eventos dependiendo del tamaño del encuentro.

Financiación para el crecimiento de las agencias partners de HubSpot*

Esta financiación impulsa el crecimiento de nuestras agencias partners con nivel Platinum y Diamond a un nivel más avanzado, ya que ofrece capital para contratar a profesionales de marketing, ventas o mángers de cuentas.

Las agencias partners con nivel Platinum y Diamond pueden solicitar a HubSpot un crédito de hasta 300.000 USD sin intereses, siempre y cuando se cumplan determinados criterios de desempeño. El préstamo debe utilizarse para impulsar el crecimiento de la agencia mediante la contratación de nuevo personal de prestación de servicios, ventas o marketing.

Envía tu solicitud hoy mismo.

*La financiación para el crecimiento de agencias de HubSpot solo está disponible en Estados Unidos, pero estamos trabajando para expandir su disponibilidad a otros países.



Llamada de planificación anual en conjunto

Las agencias partners posicionadas en el nivel Diamond cuentan con acceso exclusivo a esta llamada con un profesional del marketing partner de HubSpot. Durante la llamada, la agencia y el profesional del marketing sugerirán ideas sobre los temas con los que tu empresa contribuirá al blog, establecerán un programa de publicación y elaborarán un panorama general de los aspectos necesarios para llevar a cabo cualquier tipo de evento próximo. Para obtener más información, envía un correo electrónico a partners@hubspot.com.

Participación en el blog de HubSpot*

Nuestras agencias partners con nivel Diamond pueden aprovechar el blog y alcance de HubSpot. Cada agencia trabajará con su profesional del marketing partner de HubSpot con el propósito de desarrollar un tema para escribir y lanzar una publicación anual como mínimo en el blog de HubSpot.

*Es posible que los blogs de HubSpot en otro idioma que no sea el inglés ofrezcan más oportunidades para algunos partners. Ponte en contacto con tu representante regional de agencias partners para obtener más información al respecto.

