



Solutions Partner Program

Guia de categorias e benefícios
para 2022



Índice

- 3** Bem-vindo ao Solutions Partner Program da HubSpot
- 4** Sobre o nosso programa e categorias
- 5** Atualizações do programa
- 8** Requisitos das categorias
- 9** Visão geral dos benefícios do programa
- 12** Descrição dos benefícios do programa
- 23** Links rápidos





Bem-vindo ao Solutions Partner Program da HubSpot

Bem-vindo ao Solutions Partner Program da HubSpot, um ecossistema diversificado e expansivo de parceiros e fornecedores de soluções que ajudam milhões de clientes a crescer melhor com a HubSpot.

Ficamos muito felizes por você ter escolhido se juntar a nós e a nossa comunidade de parceiros, que são profundamente comprometidos com o sucesso do cliente. Esta é a hora certa de se tornar um parceiro ou fornecedor de soluções da HubSpot. A **IDC** calculou que, para cada US\$ 1 gasto no software da HubSpot, os clientes gastarão mais de US\$ 6 em produtos e serviços complementares. Isso significa uma oportunidade enorme para os parceiros e fornecedores de soluções da HubSpot.

Em 2010, a HubSpot criou o Agency Partner Program para agências de marketing que queriam ajudar seus clientes a crescer usando a metodologia inbound. Em 2022, as necessidades das organizações mudaram e elas têm que acompanhar o ritmo do mundo novo digital em primeiro lugar. O Solutions Partner Program também mudou para atender às necessidades de um pool expandido e diversificado de parceiros que oferecem soluções e serviços personalizados para ajudar nossos clientes compartilhados a expandir seus negócios com a HubSpot.

Neste guia, você encontrará descrições dos recursos que ajudarão você a encantar seus clientes e diferenciar sua empresa como um parceiro qualificado e de confiança. Você também saberá mais sobre os benefícios que receberá ao alcançar cada categoria do programa.

Nossa missão compartilhada é ajudar milhões de organizações a crescer melhor e alcançaremos esse objetivo trabalhando como uma só equipe. A oportunidade que temos adiante é mesmo fantástica e estamos contentes de trabalhar ao seu lado, pois cresceremos melhor juntos.

Atenciosamente,
Brian Garvey
Vice-presidente, Solutions Partner Program

Sobre o nosso programa e categorias

Ao participar do Solutions Partner Program, você está preparando o terreno para um relacionamento mais profundo com seus clientes e uma nova fase de crescimento para sua equipe. Além dos 20% de comissão sobre os negócios que você traz para a HubSpot e gerencia ao longo do tempo, o programa dá a você acesso a benefícios exclusivos em todas as categorias.

Os parceiros de soluções da HubSpot são classificados com base no grau de sucesso que eles já alcançaram com seus clientes usando a plataforma da HubSpot. As categorias são classificadas de Elite (maior honraria) a Ouro. A sua categoria representa o seu caminho de crescimento dentro do programa e é um diferencial para a sua empresa.

Para começar, você é um fornecedor de soluções ou um parceiro de soluções. O pacote de fornecedor é uma forma mais leve de começar a vender os produtos da HubSpot e prestar serviços por eles. Com o pacote de parceiro, há um conjunto diferente de requisitos e uma variedade mais ampla de benefícios.

Você deve ser um *parceiro* no programa com uma Certificação de parceiro válida para começar sua jornada nas categorias. As categorias são determinadas pelo valor dos clientes que você trouxe para a HubSpot e gerenciou ao longo do tempo, o que é calculado usando duas métricas: receita mensal recorrente (MRR) vendida e receita mensal recorrente (MRR) gerenciada. É possível acompanhar o progresso nas categorias em sua [conta de parceiro da HubSpot](#).

Embora as categorias sirvam para demonstrar sua intensidade de vendas e prestação de serviços e o seu crescimento em geral, elas não contam toda a sua história. Este guia também inclui mais informações sobre recursos, como as certificações de parceiro e o Diretório de soluções da HubSpot, que ajudam você a demonstrar os produtos e assuntos nos quais é especializado.

Atualizações do programa

Nosso programa está em constante desenvolvimento com base no seu feedback. Confira algumas das alterações mais impactantes que anunciamos no ano passado para ajudar na venda de produtos e prestação de serviços com a HubSpot:

Crédito de upsell

Um dos maiores aprimoramentos que estamos fazendo em 2022 é em nossa infraestrutura, principalmente em pessoas e tecnologia. Esse avanço em nossos sistemas significa fazer um grande investimento em parceiros e fornecedores, inclusive em como pensamos sobre créditos e comissões.

No passado, os parceiros e fornecedores não podiam receber crédito por upsell para clientes Starter para os quais eles não haviam feito a venda original. Sabemos que isso é uma grande dificuldade, e por isso estamos fazendo mudanças. A partir de 1º de novembro de 2021, parceiros e provedores podem ganhar crédito de nível e comissões para fazer upsell de clientes Starter que foram originalmente vendidos pela HubSpot ou que compraram sozinhos e ainda não foram registrados para outro parceiro ou provedor. *Observação: isso só se aplica a negócios fechados após 1º de novembro, e não antes.*

Esta solução não resolve tudo. Por exemplo, dar crédito pelo upsell de Professional para Enterprise, adicionar licenças ou uma oferta Starter vendida anteriormente por um parceiro ou fornecedor diferente. Entretanto, continuaremos a desenvolver nossos sistemas e processos para fornecer uma solução mais holística no futuro.

No momento, faremos isso manualmente e internamente, e não será necessária nenhuma ação dos parceiros para obter crédito nas negociações iniciais. À medida que fortalecemos nossos alicerces, nosso objetivo é fornecer uma solução automatizada para aumentar a venda de crédito no futuro.

Venda compartilhada e registro do negócio

Nosso sistema de registro de domínio pautou como nossos parceiros e provedores vendem e incluiu um sistema de capacidade que causou altas taxas de rejeição. A capacidade não está mais alinhada com nossos valores, que é fechar negócios adequados.

Para superar os obstáculos de um sistema de registro de domínio antiquado, lançamos um novo sistema de registro de negócio que envolve duas etapas:

1. O lançamento das novas ferramentas de venda compartilhada, que foram lançadas em setembro de 2021.
2. Afastando-se do registro de domínio e da capacidade, o que envolve uma redução da capacidade para todos os níveis.

Novas capacidades de domínio entraram em vigor no dia 1º de fevereiro de 2022. Os parceiros que ultrapassarem os novos limites de capacidade em 1º de fevereiro não poderão registrar novos domínios nem estender o registro dos existentes até que estejam abaixo da capacidade. Os parceiros precisarão atingir o novo limite de capacidade, ou estar abaixo dele, até 1º de abril de 2022.

Atualizações de categorias

Estamos passando dos requisitos demasiado restritivos de MRR vendido e gerenciado para uma meta de pontos compostos que traz mais flexibilidade para suas atividades de vendas e prestação de serviço. A estrutura de categorias atual já está em vigor há muito tempo e estamos animados de fazer melhorias que incentivam e recompensam mais a comunidade de parceiros diversificados que temos hoje.

O novo modelo oferece mais flexibilidade a personas e regiões diferentes de parceiros. Estamos dando aos parceiros tempo para se adaptar a essas mudanças, anunciando uma nova estrutura no evento inicial de 2022. Os novos limiares para cada categoria serão anunciados no final do primeiro trimestre, antes de entrarem em vigor com a nova estrutura em julho de 2022.

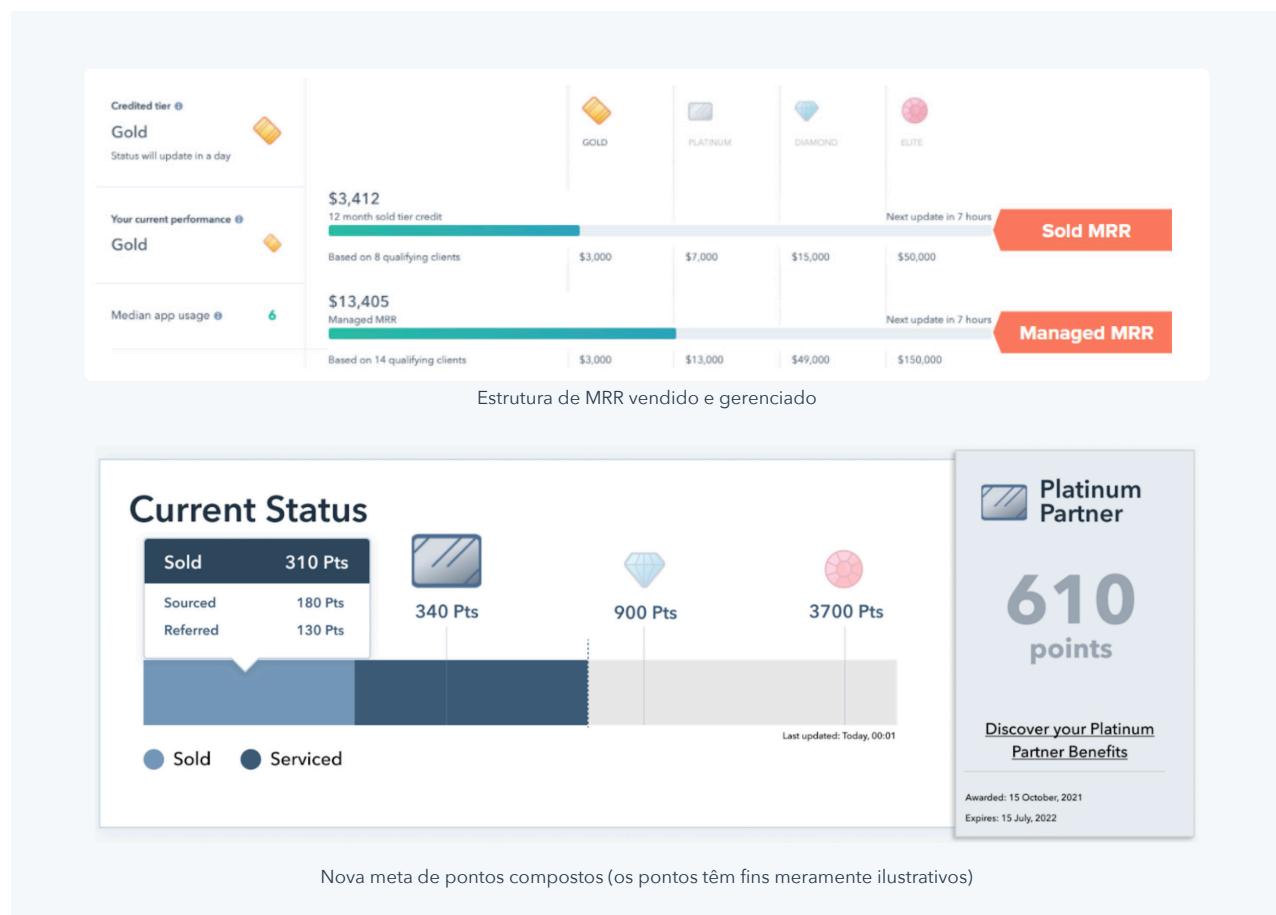
Que mudanças serão feitas no modelo em julho de 2022?

Antes de julho de 2022

- Um parceiro que se concentra na implementação inicial de sistemas pode fechar vários clientes por ano, mas como seus serviços são pontuais e não recorrentes, ele pode ter dificuldade para alcançar os requisitos de MRR gerenciado, embora supere os requisitos de venda.

Depois de julho de 2022

- A fim de criar um sistema de categorias em que diferentes tipos de parceiros podem ter sucesso, estamos passando para um modelo no qual o MRR vendido e gerenciado contribuem para uma meta única de "pontos".
- Com esse novo modelo, o trabalho de uma consultora de implementação de CRM e uma agência de marketing digital tradicional são reconhecidos igualmente.



[Saiba mais](#)

Requisitos das categorias

MERCADOS DE
CRESCIMENTO**

METAS DE MRR (Até 16 de julho de 2022)*	FORNECEDOR DE SOLUÇÕES	PARCEIRO DE SOLUÇÕES	PARCEIRO DE SOLUÇÕES OURO	PARCEIRO DE SOLUÇÕES PLATINUM	PARCEIRO DE SOLUÇÕES DIAMANTE	PARCEIRO DE SOLUÇÕES ELITE**
MRR vendido nos últimos 12 meses (US\$)	US\$ 0	US\$ 0	US\$ 3.750	US\$ 9.000	US\$ 19.000	US\$ 65.000
MRR gerenciado (US\$)	US\$ 0	US\$ 0	US\$ 3.750	US\$ 15.000	US\$ 55.000	US\$ 170.000
MRR vendido nos últimos 12 meses (US\$)	US\$ 0	US\$ 0	US\$ 1.875	US\$ 4.500	US\$ 9.500	US\$ 32.500
MRR gerenciado (US\$)	US\$ 0	US\$ 0	US\$ 1.875	US\$ 7.500	US\$ 27.500	US\$ 85.000

REQUISITOS	FORNECEDOR DE SOLUÇÕES	PARCEIRO DE SOLUÇÕES	PARCEIRO DE SOLUÇÕES OURO	PARCEIRO DE SOLUÇÕES PLATINUM	PARCEIRO DE SOLUÇÕES DIAMANTE	PARCEIRO DE SOLUÇÕES ELITE***
Onboarding de parceiro	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Certificação de parceiro	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Assinatura comprada por conta própria	Qualquer produto Starter	Qualquer produto Professional	Qualquer produto Professional	Qualquer produto Professional	Qualquer produto Professional	Qualquer produto Professional
Uso médio de aplicativos do produto por clientes que compraram			3 ou mais	3 ou mais	3 ou mais	3 ou mais

*Para saber mais sobre nosso novo modelo baseado em pontos para categorias que entrará em vigor em 16 de julho de 2022, acesse [esta página](#).

**Para possibilitar a participação de parceiros de mercados em crescimento com a HubSpot, ajustamos os requisitos de MRR vendido e gerenciado em algumas regiões. Em 16 de julho de 2022, a definição de "mercado de crescimento" mudará da localização do parceiro de soluções para a localização dos clientes atendidos.

***A categoria Elite é exclusiva para parceiros convidados e tem requisitos de retenção de clientes e certificação adicionais. Os candidatos à categoria estão sujeitos a avaliação e os critérios de Elite estão sujeitos a alteração. Entre em contato com a equipe de conta para ter mais informações.

Visão geral dos benefícios do programa

PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS	FORNECEDOR	PARCEIRO	OURO	PLATINUM	DIAMANTE	ELITE
Comissão por negócio	20% nos primeiros 12 meses	20% durante toda a vigência da assinatura do cliente	20% durante toda a vigência da assinatura do cliente	20% durante toda a vigência da assinatura do cliente	20% durante toda a vigência da assinatura do cliente	20% durante toda a vigência da assinatura do cliente

SUPORTE DE PESSOAL	FORNECEDOR	PARCEIRO	OURO	PLATINUM	DIAMANTE	ELITE
Gerente de conta do canal	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Consultor(a) do canal	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Acesso prioritário ao suporte	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Especialista em vendas de CMS/Ops Hub	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Revisões trimestrais de negócios				✓	✓	✓
Arquiteto de soluções de pré-vendas						✓
Serviços de plataforma de parceiros						✓

FERRAMENTAS DE MARKETING	FORNECEDOR	PARCEIRO	OURO	PLATINUM	DIAMANTE	ELITE
Diretório de soluções da HubSpot	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Oportunidades de Liderança de HUGs		✓	✓	✓	✓	✓
Impact Awards		✓	✓	✓	✓	✓
Emblema da categoria		✓	✓	✓	✓	✓
Inclusão na Biblioteca de Recursos de Marketing			✓	✓	✓	✓
Argumento de vendas prioritário no blog de marketing da HubSpot					✓	✓
Pacote de brindes promocionais Elite						✓

FERRAMENTAS DE VENDAS	FORNECEDOR	PARCEIRO	OURO	PLATINUM	DIAMANTE	ELITE
Registro do negócio	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Registro do domínio	5	10	15	25	75	175
Notificações de leads do parceiro	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Conta de demonstração da HubSpot		✓	✓	✓	✓	✓
Isenção de onboarding para seus clientes		✓	✓	✓	✓	✓
Programa de indicações de clientes		✓	✓	✓	✓	✓

FERRAMENTAS DE SERVIÇOS	FORNECEDOR	PARCEIRO	OURO	PLATINUM	DIAMANTE	ELITE
Treinamento de parceiros da HubSpot Academy	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Painel de gerenciamento de clientes	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Onboarding guiado de clientes		✓	✓	✓	✓	✓

FERRAMENTAS DE CAPACITAÇÃO	FORNECEDOR	PARCEIRO	OURO	PLATINUM	DIAMANTE	ELITE
Centro de recursos de parceiros		✓	✓	✓	✓	✓
Seismic: plataforma de capacitação				✓	✓	✓
Prévias para parceiros				✓	✓	✓

COMUNIDADE	FORNECEDOR	PARCEIRO	OURO	PLATINUM	DIAMANTE	ELITE
Espaço privado da comunidade de parceiros da HubSpot	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Informativo mensal por e-mail	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Grupo privado de parceiros da HubSpot no Slack	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Grupo privado de parceiros da HubSpot no Facebook		✓	✓	✓	✓	✓
Grupos de Usuários Parceiros (PUGs)		✓	✓	✓	✓	✓
Conselho consultivo de parceiros			✓	✓	✓	✓

Descrição dos benefícios do programa

Participação nos lucros

Comissão por negócio

Receba participação nos lucros (também chamada de comissão) sobre os negócios que você fechar. Essa é apenas uma maneira de recompensar seu árduo trabalho para vender e atender aos clientes que você compartilha com a HubSpot. Recomendamos [consultar as regras de vendas do programa](#) antes de começar a receber comissões.

Suporte de pessoal

Gerente de conta do canal

Todos os parceiros têm acesso a um gerente de conta do canal (CAM). Pense no seu CAM como seu coach de vendas na HubSpot, que vai orientar você durante todo o processo de vendas. Ele é como uma extensão da sua equipe básica, fornecendo as ferramentas e os recursos necessários para você identificar, gerar e fechar mais oportunidades de vendas e criar relacionamentos duradouros e de sucesso com clientes. Você pode [saber quem é seu CAM](#) em sua conta de parceiro.

Consultor(a) do canal

Todos os parceiros* têm acesso a um consultor do canal (CC) que trabalhará com você para expandir suas ofertas de serviço, gerar receita e alcançar resultados melhores de campanha de cliente. Seu CC é seu ponto de contato para tudo que diz respeito ao sucesso do cliente e ele está a postos para ajudar sua equipe a implementar a HubSpot para os clientes. O CC pode ajudar com consultas sobre produtos da HubSpot e expandir suas ofertas de serviços para complementar os recursos da plataforma. Você pode [saber quem é seu CC](#) em sua conta de parceiro.

Acesso prioritário ao suporte

Pule a fila e receba acesso prioritário a uma equipe especializada e experiente de suporte a parceiros por telefone e por sua conta da HubSpot. Basta pressionar 5 ao ligar. *Observação: o suporte prioritário está disponível apenas em inglês.*

Especialista em vendas de CMS/Ops Hub

A equipe de especialistas em vendas é formada por executivos de conta voltados para produtos, especializados atualmente no CMS Hub (Professional/Enterprise) e Operations Hub (Professional/Enterprise). Sua missão é definir e solidificar as atividades de vendas mais eficazes para novos produtos para corresponder às expectativas do cliente com excelência e experiência em vendas. Esses especialistas trabalham com sua organização de vendas para vender nossos produtos em conjunto, oferecendo seu conhecimento específico ao Hub durante o processo de vendas. Entre em contato com seu CAM para ter mais informações.

Revisões trimestrais de negócios

Os consultores do canal (CCs) e gerentes de conta do canal (CAMs) realizam revisões trimestrais de negócios (QBRs) com os principais parceiros. Durante a QBR, eles avaliarão o desempenho com você, discutirão seus desafios e sucessos atuais e ajudarão a definir metas para o próximo trimestre. Vocês trabalharão juntos para estabelecer um plano de ação para a melhor maneira de alcançar as metas definidas.

*Os parceiros que não fizerem revendas até seis meses após entrar para o programa de parceiros ou que não tiverem feito revendas em mais de 12 meses trabalharão com a equipe de sucesso do cliente.

Arquiteto de soluções de pré-vendas

Nossos principais parceiros têm acesso à equipe de Arquitetos de soluções. Trata-se de um relacionamento baseado nas vendas do pacote completo de softwares da HubSpot, com foco em clientes sofisticados e com necessidades complexas. A equipe de Arquitetos de soluções concentra os nossos técnicos mais experientes e com maior tempo de casa, alinhados à nossa organização global de Engenharia de vendas. Eles têm contato com os clientes e estão inseridos no nosso processo de vendas e nas nossas equipes de comercialização e de produtos. Para saber quem é seu Arquiteto de soluções, fale com seu CAM.

Serviços de plataforma de parceiros

Nossos principais parceiros terão acesso à equipe de Serviços de plataforma de parceiros. Pense nela como uma extensão da sua equipe de estratégia de cliente de pós-vendas. Ela demonstra cenários de clientes e responde a dúvidas sobre estratégia relacionada a integração. Vocês podem se reunir todo trimestre ou sempre que você precisar de ajuda para identificar a solução técnica ideal para uma iniciativa de um cliente específico. Entre em contato com seu CC para ter mais informações.



Ferramentas de marketing

Diretório de soluções da HubSpot

Todos os dias, empresas procuram um parceiro para ajudá-las a crescer. Como fornecedor ou parceiro, você pode criar um perfil para o Diretório de soluções da HubSpot para ser encontrado por seu próximo cliente novo. O diretório permite mostrar suas áreas de especialização por setor, região, suas certificações, avaliações de clientes e muito mais. [Preencha seu perfil do diretório](#) para começar.

Oportunidades de Liderança de HUGs

Todos os parceiros de soluções podem [se candidatar para conduzir](#) um Grupo de Usuários da HubSpot (HUGs). Os HUGs são grupos gratuitos de usuários com o objetivo de auxiliar clientes da HubSpot a aproveitar melhor o software. O foco de um HUG pode ser um local específico (HUG da cidade de Nova York), um setor (HUG de hotelaria), um interesse (HUG de mulheres em tecnologia) ou uma habilidade (HUG de SEO). Como um líder de HUG, você terá acesso a conteúdo exclusivo da HubSpot, terá contato regularmente com HubSpotters e clientes e destacará sua empresa e a si mesmo como uma autoridade na HubSpot.

Impact Awards

Tenha o reconhecimento que você merece por todo o seu trabalho extraordinário com clientes. Candidate-se trimestralmente ao Impact Awards de categoria para ter uma chance de ser reconhecido pela HubSpot e se destacar da concorrência. Procurando inspiração? [Confira os vencedores anteriores](#) e, quando estiver pronto para se candidatar, [acesse a página de candidatura](#).

Emblema da categoria

Demonstre seus conhecimentos a clientes em potencial com um emblema que comprova seu vínculo com a HubSpot. Exiba o emblema da sua categoria em seu site e assinatura de e-mail para se diferenciar e mostrar suas realizações com a HubSpot. [Consulte nossas diretrizes de marca e faça o download do seu emblema da categoria](#).

Inclusão na Biblioteca de Recursos de Marketing

Contribua com suas ofertas e modelos de marketing para a Biblioteca de recursos de marketing da HubSpot. Gere leads hospedando seu conteúdo no centro de recursos preferido de profissionais de marketing de todo o mundo. *Observação: todos os conteúdos são revisados para fins de controle de qualidade e devem ter sido criados para a sua empresa, e não a partir de conteúdo sem marca.*

Argumento de vendas prioritário no blog de marketing da HubSpot

Como um parceiro de soluções elite ou diamante, você recebe uma linha direta de acesso a oportunidades de destaque no blog de marketing da HubSpot. Nesse blog, são publicados principalmente posts experimentais, canônicos e gráficos, com o objetivo de compartilhar conhecimento com profissionais de marketing, hackers de crescimento e proprietários de empresas por meio de dados e insights. Você pode ser destacado de uma de duas formas: uma citação de especialista ou um argumento de vendas em um post do blog.

Pacote de brindes promocionais Elite

A maneira como você trabalha mudou. Você faz reuniões de equipe, chamadas com clientes e até mesmo participa de eventos virtuais, tudo sem sair do seu home office. E se você tivesse todo o hardware necessário para ter sucesso em 2022 e ele ainda ajudasse você a exibir seu status de parceiro elite de prestígio? O pacote de brindes promocionais Elite de 2022 oferece exatamente isso. Ao alcançar a categoria elite, você receberá um e-mail com mais detalhes e poderá escolher o pacote ideal para você.





Ferramentas de vendas

Registro do domínio

Use sua conta de parceiro da HubSpot para registrar domínios de leads gerados pela sua organização. (Os limites de registro de lead variam por categoria.) Em 2022, reduziremos os limites de capacidade de parceiro por categoria.

Registro do negócio

Registro do negócio é uma ferramenta totalmente nova e personalizada que elimina o ruído no processo de venda. O que torna nossas ferramentas diferentes é que, ao registrar um negócio, você cria um negócio compartilhado que é sincronizado entre o seu portal e o da HubSpot. Um negócio compartilhado é o registro que é criado no CRM do parceiro e da HubSpot para um negócio. Você pode registrar um negócio compartilhado de três maneiras: por meio de um banner no painel do parceiro, em um registro de contato ou empresa, ou convertendo um negócio existente no seu CRM.

Notificações de leads do parceiro

Inscreva-se nas notificações de leads do parceiro para receber e-mails de alerta quando seus domínios registrados praticarem uma ação de alto valor em nosso site, como solicitar uma demonstração ou iniciar uma avaliação grátils. [Saiba mais](#) ou cadastre-se na guia de Configurações da sua conta de parceiro.

Conta de demonstração da HubSpot

[Tenha acesso](#) a uma conta de demonstração pessoal da HubSpot com o Enterprise CRM Suite completo e dados fictícios de CRM correspondentes para poder demonstrar e vender todos os softwares da HubSpot com eficácia.

Isenção de onboarding para seus clientes

Ao obter a certificação de parceiro e fazer o onboarding de parceiros com seu consultor de canal, você passa a ser um especialista em serviços inbound e nos softwares da HubSpot. Assim, você pode abrir mão dos requisitos de onboarding fornecidos pela HubSpot para os clientes que preferirem fazer o onboarding com a sua empresa.

Programa de indicações de clientes

O Programa de chamada de indicação de clientes conecta clientes em potencial da HubSpot a um cliente existente em uma chamada individual para conversar sobre a experiência dele com a plataforma da HubSpot e ajudar você a fechar o negócio com um depoimento *ao vivo*. Durante a chamada, os clientes compartilham suas histórias abertamente e falam sobre quaisquer preocupações que o prospect possa ter. Entre em contato com seu CAM para ter mais informações.

Ferramentas de serviços

Treinamento de parceiros da HubSpot Academy

Acesse um catálogo exclusivo de treinamentos para parceiros para formar e desenvolver funções específicas na sua organização, incluindo vendas, atendimento ao cliente e implementação. Ganhe credenciais de parceiro para validar seu conhecimento em um grupo seletivo de competências estratégicas. Veja todos os treinamentos e credenciais disponíveis para parceiros na [guia Treinamento de Parceiros na HubSpot Academy](#).

Painel de gerenciamento de clientes

Confira dados em tempo real e insights práticos sobre como seus clientes estão se saindo, através de uma visualização de portfólio da sua cartela de clientes. Com alertas e notificações pontuais, você sabe exatamente o que está acontecendo ao longo de todo o ciclo de vida dos seus clientes, em todos os produtos. [Acesse este painel](#) pela sua conta de parceiro da HubSpot.

Onboarding guiado de clientes

Por ser um parceiro novo, você receberá a ajuda do seu consultor de canal (CC) e gerente de conta do canal (CAM), que vão colaborar com você durante a experiência de onboarding e fornecer as ferramentas necessárias para vender e prestar serviços aos clientes da HubSpot. Isso inclui trabalhar em conjunto para implementar sua primeira instância da HubSpot, quando seu CC o orientará no onboarding guiado de clientes. Saiba mais [aqui](#).

Ferramentas de capacitação

Centro de recursos de parceiros

Pense em configurar o [Centro de recursos de parceiros](#) como sua página inicial para ficar por dentro das novidades e dos recursos para parceiros. Nele você tem acesso a recursos de produtos, ao blog para parceiros e a mais informações sobre os benefícios indicados neste guia. Você terá as ferramentas para ter mais sucesso e crescer melhor com a HubSpot.

Seismic: plataforma de capacitação

Como parceiro de soluções platinum, diamante ou elite, você terá acesso a uma plataforma de capacitação exclusiva, chamada **Seismic**. Essa plataforma reúne todos os cartões de argumentos de vendas, folhas de informações, inteligência competitiva e outros recursos úteis mais recentes para a sua equipe vender e prestar serviços. Além disso, você também encontrará informações sensíveis que ajudam na sua preparação para entrar no mercado conosco, como os próximos lançamentos de produto. Você terá os mesmos materiais que nossos representantes de vendas, na mesma plataforma.

Prévias para parceiros

Quer uma prévia dos novos produtos ou mudanças no programa? Que tal participar de eventos exclusivos com líderes da HubSpot? Como parceiro de soluções platinum, diamante ou elite, você será convidado para eventos onde receberá em primeira mão de gerentes gerais, líderes de mercado e gerentes de produto da HubSpot informações de bastidores e sobre os próximos lançamentos de produto. Esses eventos serão menores e mais intimistas e trarão aos parceiros das categorias principais uma prévia de alguns novos recursos, novas campanhas e produtos inéditos. O ponto de contato principal na sua empresa receberá convites para esses eventos por e-mail.



Comunidade

Espaço privado da comunidade de parceiros da HubSpot

A Comunidade HubSpot é um espaço para se envolver com uma comunidade de pessoas que usam os produtos e serviços da HubSpot que você vende e para os quais presta serviço. Além disso, na Comunidade temos um espaço privado somente para parceiros, onde você pode discutir estratégias com seus pares, ficar sabendo sobre atualizações de produtos e ficar a par dos novos recursos da HubSpot. Confira [aqui](#).

Grupo privado de parceiros da HubSpot no Slack

Entre para o grupo de parceiros que já estão usando o Slack para formar uma comunidade e fomentar a colaboração ao redor do mundo. Conecte-se com outros parceiros e troque mensagens diretamente com seu CAM e seu CC na HubSpot neste grupo privado. Se você for um parceiro de soluções, [peça para participar por aqui](#). (Isso significa que você precisa ser um parceiro Ouro ou de qualquer categoria superior.) Se você for um fornecedor de soluções, [peça para participar por aqui](#).

Informativo mensal

Mantenha sua equipe por dentro das novidades da HubSpot. Assine os e-mails de "Treinamento, conteúdo e recursos" da HubSpot para receber nosso informativo mensal. Ele contém os mais importantes anúncios para parceiro, atualizações de produtos e conteúdo informativo.

Grupo privado de parceiros da HubSpot no Facebook

Colabore com parceiros de todo o mundo no nosso grupo de parceiros da HubSpot no Facebook. Faça perguntas e receba respostas em tempo real de outras agências sobre qualquer assunto, desde integrações até estratégias publicitárias e dicas sobre as ferramentas da HubSpot. Responda as perguntas obrigatórias ao [pedir para participar do grupo](#). Somente parceiros de soluções verificados serão aprovados.

Grupos de Usuários Parceiros (PUGs)

Grupos de Usuários Parceiros, carinhosamente chamados de PUGs, são grupos de networking baseados em funções que conectam você a colegas parceiros em seu canto do mundo. Você pode colaborar de novas maneiras para superar um desafio na sua empresa ao mesmo tempo em que cria conexões importantes na comunidade de parceiros. Os parceiros qualificados formarão um pequeno grupo de pares para discutir animadamente sobre tudo, de como gerar prospects a como implementar o CRM da HubSpot. Inscreva-se para [participar aqui](#).

Conselho consultivo de parceiros

O **Conselho consultivo de parceiros** (PAC) da HubSpot é formado por cinco grupos regionais que se encontram trimestralmente para debater assuntos que vão desde novos produtos até mudanças no programa. Levamos muito em consideração os pareceres do nosso PAC como a voz da comunidade de parceiros ao tomarmos grandes decisões que afetam o futuro do nosso programa. As inscrições para o PAC são abertas uma vez por ano, no primeiro trimestre.



Links rápidos

Recursos que você deve adicionar aos favoritos para acessar mais tarde

Para se manter envolvido no programa:

[Painel de gerenciamento de clientes](#)

[Visão geral do Sales Hub](#)

[Centro de recursos de parceiros](#)

[Visão geral das comissões de parceiros](#)

[Centro de recursos de produtos](#)

[Visão geral do registro de leads](#)

[Blog de notícias do parceiro](#)

[Registro do negócio](#)

[Diretrizes para eventos,
imprensa e marca](#)

[Políticas do Solutions Partner Program](#)

[Contrato do Solutions Partner Program
da HubSpot](#)