

The HubSpot logo is centered at the top of the graphic. It features the word "HubSpot" in a white, sans-serif font. The letter "o" is replaced by a stylized icon of a network node with three connecting lines. The logo is set against a white, semi-circular background that has a dashed white border.

HubSpot

The text "AGENTURPARTNER-PROGRAMM" is written in a white, bold, sans-serif font, slanted upwards from left to right. It is contained within a white, ribbon-like banner that has a dashed white border. A white five-pointed star is positioned to the right of the text.

★ AGENTURPARTNER-PROGRAMM

The text "STUFEN UND VORTEILE 2019" is written in a white, sans-serif font, slanted upwards from left to right. It is contained within a white, ribbon-like banner that has a dashed white border. A white five-pointed star is positioned to the left of the text.

★ STUFEN UND VORTEILE  
2019

# Inhaltsverzeichnis

---

1.	Einleitung	2
2.	Informationen zum mehrstufigen Partnerprogramm	3
3.	Alle Vorteile für Agenturpartner auf einen Blick	4
4.	Ressourcen und Tools für Agenturpartner	6
5.	Die Vorteile der einzelnen Stufen	9
	» <i>Silber</i>	10
	» <i>Gold</i>	11
	» <i>Platin</i>	13
	» <i>Diamant</i>	14

# 1. WILLKOMMEN BEIM AGENTUR- PARTNERPROGRAMM VON HUBSPOT

---

Herzlich Willkommen beim Agenturpartnerprogramm von HubSpot. Dieses Programm wurde ins Leben gerufen, um Marketingagenturen weltweit dabei zu helfen, ihr Unternehmenswachstum zu fördern.

Als Partneragentur von HubSpot erhalten Sie exklusiven Zugang zu Ressourcen und Tools, die Ihnen dabei helfen, Ihren Kunden die Inbound-Methodik – und das neue Kreislaufmodell – zu vermitteln und Inbound-Marketing-Dienstleistungen zu erbringen, die das Wachstum Ihres Unternehmens sowie der Unternehmen Ihrer Kunden fördern.

In diesem Leitfaden finden Sie einen Überblick über alle Ressourcen, die wir unseren Agenturpartnern dazu bereitstellen. Außerdem erfahren Sie, welche Vorteile wir unseren Partnern im Rahmen der einzelnen Stufen unseres Programms bieten.

Als Partner verfolgen Sie gemeinsam mit HubSpot die Mission, Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz bei ihrem Wachstum zu unterstützen.

Wir werden Ihnen dabei mit Rat und Tat zur Seite stehen und freuen uns auf eine erfolgreiche Partnerschaft!



Anne-Catrin Sallaba  
Senior Manager, Services



Gregor Hufenreuter  
Director Sales DACH

## 2. INFORMATIONEN ZU UNSEREM MEHRSTUFIGEN PARTNERPROGRAMM

Mit unserem mehrstufigen Agenturpartnerprogramm möchten wir Partneragenturen auszeichnen, die nicht nur die Inbound-Methodik an viele Kunden vermitteln, sondern die auch Inbound-Marketing-Dienstleistungen nach höchsten Standards erbracht haben.

Zur Einstufung von Agenturen verwenden wir verschiedene Kennzahlen. So ziehen wir die monatlich wiederkehrenden Umsätze (MRR) aus verkauften und verwalteten HubSpot-Portalen heran, sowie die Kundenbindung, die Nutzung der Hubspot-Software durch die Agenturkunden und wie erfolgreich eine Agentur mit Inbound-Marketing arbeitet.

Auf Seite 5 erhalten Sie einen praktischen Überblick über die Vorteile der einzelnen Stufen und auf den darauffolgenden Seiten eine detaillierte Erklärung der jeweiligen Leistungen.

Detaillierte Informationen zur Berechnung Ihrer Stufe finden Sie [hier](#) und eine Liste häufig gestellter Fragen (FAQs) zum HubSpot-Agenturpartnerprogramm [hier](#).



# 3. ALLE VORTEILE FÜR AGENTURPARTNER AUF EINEN BLICK

## ALLGEMEINE VORTEILE DES PROGRAMMS

	Ohne Stufe	Silber	Gold	Platin	Diamant
UNTERSTÜTZUNG					
Channel Account Manager	X	X	X	X	X
Channel Consultant	X	X	X	X	X
Premium-Support	X	X	X	X	X
TOOLS					
Zugang zum Partner-Ressourcen-Center	X	X	X	X	X
Benachrichtigungen über Channel-Leads	X	X	X	X	X
Kunden-Management-Dashboard	X	X	X	X	X
Impact Awards	X	X	X	X	X
Vermarktungstipps	X	X	X	X	X
Lead-Registrierung	50	500	500	500	1.000
Produkt-Spotlights	X	X	X	X	X
Rollenbasiertes Training	X	X	X	X	X
Stufen-Dashboard	X	X	X	X	X
Eintrag im Partnerverzeichnis	X	X	X	X	X
Möglichkeit zur Leitung von HubSpot-Nutzergruppen	X	X	X	X	X

## DIE VORTEILE DER EINZELNEN STUFEN

	Ohne Stufe	Silber	Gold	Platin	Diamant
Co-Selling mit dem HubSpot-Vertrieb		X	X	X	X
Exklusive Angebote für Agenturpartner		X	X	X	X
Beiträge zur Marketing-Bibliothek			X	X	X
Unterstützung bei Events			X	X	X
Exklusiver Beta-Zugang			X	X	X
Gastbeiträge für den englischen Nutzer-Blog von HubSpot			X	X	X
Einladung zum Partner Day (auf der INBOUND-Konferenz)			X	X	X
Kostenlose INBOUND-Tickets (All-Access)			1	4	8
Unterstützung bei Veranstaltungen durch Führungskräfte von HubSpot				X	X
Software-Sponsoring für Agenturpartner				X	X
Einladung zu exklusiven Veranstaltungen für Agenturpartner				X	X
Jährliches Beratungsgespräch (Telekonferenz)					X
Gastbeiträge für den Marketing-Blog von HubSpot					X



# 4. RESSOURCEN UND TOOLS FÜR AGENTURPARTNER

Alle Agenturpartner von HubSpot haben, ungeachtet ihrer Stufe, grundsätzlich Zugang zu unseren Ressourcen und Tools.

---

## UNTERSTÜTZUNG

---

### Channel Account Manager (CAM)

Allen Agenturpartnern im Stufenprogramm wird ein Channel Account Manager zur Seite gestellt. Ihr Channel Account Manager ist sozusagen Ihr HubSpot-Vertriebscoach. Er leitet Sie durch die ersten Verkäufe und stellt Ihnen alle wichtigen Tools und Ressourcen zur Verfügung, um neue HubSpot-Kunden zu gewinnen und langanhaltende, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Details zu Ihrem persönlichen Channel Account Manager erhalten Sie [hier](#).

### Channel Consultant (CC)

Als Agenturpartner von HubSpot erhalten Sie außerdem Unterstützung durch einen Channel Consultant, der Ihnen dabei hilft, 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 [hier](#).

### Premium-Support

Im Rahmen des Premium-Support erhalten Sie Unterstützung durch ein erfahrenes Support-Team für Agenturpartner – telefonisch oder über Ihr Portal. Bitte beachten Sie, dass der Premium-Support bisher nur auf Englisch verfügbar ist.

---

## TOOLS

---

### Zugang zum Partner-Ressourcen-Center

Sobald Sie sich beim Agenturpartnerprogramm von HubSpot angemeldet haben, können Sie in Ihrem HubSpot-Portal auf das [Partner-Ressourcen-Center](#) zugreifen. Dort finden Sie auch Links zu ausführlicheren Informationen zu den Partner-Ressourcen, die Ihnen zur Verfügung stehen.

### Benachrichtigungen über Channel-Leads

Detaillierte Informationen zu Lead-Konversionen (einschließlich Daten zu E-Book-Downloads und Marketing-Qualified-Leads) helfen Ihnen dabei, die von Ihnen registrierten Leads besser zu beraten und in ihrem Kaufprozess voranzubringen. Wenn Sie diese Benachrichtigungen aktivieren möchten, wenden Sie sich bitte an Ihren Channel Account Manager.

### Kunden-Management-Dashboard

Über dieses Dashboard in Ihrem HubSpot-Portal können Sie sich einen Überblick über all Ihre Kunden und alle wichtigen Kennzahlen verschaffen und dann direkt von dort aus die spezifischen Kennzahlen von Kunden einsehen.

### Impact Awards

Außergewöhnliche Leistungen sollten entsprechend anerkannt werden. Daher haben wir die Impact Awards ins Leben gerufen, um unsere erfolgreichsten Partner auszuzeichnen und ihre hervorragenden Inbound-Marketing-Leistungen zu würdigen. Als HubSpot-Agenturpartner haben auch Sie die Möglichkeit, sich zu bewerben und sich mit dieser besonderen Auszeichnung von Ihrer Konkurrenz abzuheben. [Hier](#) finden Sie die Gewinner aus vergangenen Jahren, und [hier](#) können Sie sich bewerben.



### Vermarktungstipps

Um Ihnen dabei zu helfen, Ihre Verkaufsgespräche zu optimieren und Ihren Kunden die Vorteile unserer Produkte optimal aufzuzeigen, haben wir speziell zu diesem Zweck einige Ressourcen erstellt, in denen die Vorteile unserer einzelnen Produkte und der zugehörigen Tools genau erläutert sind. Dabei handelt es sich um genau die Ressourcen – meist als Video oder Download bereitgestellt – die wir auch intern für die Schulung unserer Vertriebsmitarbeiter nutzen. Mehr dazu finden Sie [hier](#).

### Lead-Registrierung

Registrieren Sie alle neu generierten Leads in Ihrem HubSpot-Partnerportal. Wie viele Leads Sie registrieren können, hängt von Ihrer Stufe ab. Die Registrierung Ihrer Leads ist wichtig, da Sie so sicherstellen, dass wir Ihren Kunden gemeinsam ein einheitliches, nahtloses Kundenerlebnis bieten. Außerdem sichern Sie sich so die Provision für Abschlüsse, die Sie initiiert haben.

### Produkt-Spotlights

Da wir unsere Produkte fortlaufend weiterentwickeln und nicht möchten, dass Sie die Neuerungen verpassen, haben wir die Produkt-Spotlights ins Leben gerufen. Dazu erhalten Sie [einmal im Monat per E-Mail und mit einer kurzen Videozusammenfassung](#) Informationen über alle Produkt-Updates und -Ankündigungen.

### Rollenbasiertes Training

Mit HubSpots Online-Schulungen für Agenturpartner und ihre Mitarbeiter können Sie und Ihr Team auf einfache, intuitive Weise spezifische Kompetenzen erweitern und lernen, wie Sie das Wachstum Ihrer Agentur vorantreiben können. [Hier erfahren Sie mehr dazu.](#)

## Stufen-Dashboard

Ihr Partnerportal umfasst ein praktisches, übersichtliches Dashboard, über das Sie alle wichtigen aktuellen Kennzahlen zu Ihrer Agentur sowie Ihre Partnerstufe einsehen können. Dazu zählen Ihre aktuelle Stufe, Informationen zu Ihrer Partnerzertifizierung sowie der Medianwert für die App-Nutzung und eine detaillierte Auflistung der App-Nutzung über alle von Ihnen verwalteten Accounts hinweg.

## Eintrag im Partnerverzeichnis

Jeden Tag suchen Unternehmen bei Marketingagenturen nach Rat und Unterstützung. Als Agenturpartner können Sie sich in unser Partnerverzeichnis eintragen lassen, sodass Sie von mehr potenziellen Kunden gefunden werden. Geben Sie auch Ihre Spezialisierungen (nach Branche und Region), HubSpot-Zertifizierungen und Impact Awards an und fügen Sie Kundenrezensionen hinzu. [Hier können Sie Ihr Profil erstellen.](#)

## Leitung einer HubSpot-Nutzergruppe

Grundsätzlich hat jeder Agenturpartner von HubSpot die Möglichkeit, die Leitung einer HubSpot-Nutzergruppe (HUG, HubSpot User Group) zu übernehmen. Dabei handelt es sich um kostenlose, regionale Treffen für Marketer und Vertriebsmitarbeiter, die mit HubSpot arbeiten. Die HUGs bieten eine ideale Gelegenheit, um sich auszutauschen, zu vernetzen und gemeinsam etwas Neues zu lernen. Eine HUG zu leiten, bietet Ihnen den Vorteil, sich und Ihre Agentur als Vordenker etablieren zu können und gleichzeitig den Aufbau einer regionalen Community zu fördern. Sie haben zweimal im Jahr die Möglichkeit, sich [zu bewerben](#). Falls Sie den letzten Bewerbungszyklus gerade verpasst haben, empfehlen wir Ihnen, sich auf die Warteliste setzen zu lassen, sodass Sie automatisch informiert werden, sobald der nächste Zyklus beginnt.



# 5.

## DIE VORTEILE DER EINZELNEN STUFEN

---





### Co-Selling mit dem HubSpot Vertrieb

HubSpot bietet allen Partnern, die am mehrstufigen Programm teilnehmen, ein besonderes Co-Selling-Angebot. Wenn Sie einen Lead registrieren, der bereits vom HubSpot-Team als Lead erfasst wurde, haben Sie die Möglichkeit, diesen Lead gemeinsam mit dem Vertriebsteam von HubSpot zu bearbeiten und sich bei erfolgreichem Abschluss eine Provision zu sichern. Weitere Informationen hierzu erhalten Sie von Ihrem Channel Account Manager.

### Exklusive Angebote für Agenturpartner\*

Bieten Sie Neukunden das Reporting-Add-on im ersten Jahr kostenfrei an. Dieses Angebot gilt nur für Leads, die von Agenturpartnern im Stufenprogramm registriert wurden. Bestehende HubSpot-Kunden sind davon ausgeschlossen. Des Weiteren gilt das Angebot nur nach abgeschlossener Bestellung. Hierbei handelt es sich um ein optionales Angebot für Agenturpartner. Weitere Informationen finden Sie in unserer Vereinbarung zum Agenturpartnerprogramm. Wenn Sie Fragen zu diesem Angebot haben, können Sie sich auch gerne an Ihren Channel Account Manager wenden.

\* Wir behalten uns das Recht vor, jederzeit und ohne Ankündigung Änderungen an unseren exklusiven Angeboten für Agenturpartner vorzunehmen.



### 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. (Bitte beachten Sie, dass alle Inhalte auf ihre Qualität hin geprüft werden. Ferner gilt, dass der Content von Ihrer Agentur stammen muss und nicht aus Vorlagen erstellt sein darf.) [Senden Sie uns dazu hier Ihr Material zu.](#)

### HubSpot-Redner auf Partnerveranstaltungen

Als Befürworter und Verfechter des Inbound-Marketing in Ihrer Region haben Sie unter Umständen Interesse daran, Mitarbeiter von HubSpot als Redner zu Ihren Veranstaltungen einzuladen. In Ihrem Partner-Ressourcen-Center finden Sie Tipps, wie Sie dazu am besten vorgehen können. Beachten Sie diese Richtlinien bitte, damit sichergestellt ist, dass wir über alle erforderlichen Informationen verfügen und den passendsten Redner für Ihre Veranstaltung auswählen können. [Stellen Sie Anfragen bitte ausschließlich über diesen Link.](#)

### Exklusiver Beta-Zugang

Gold-Partner haben die Möglichkeit, sich für das Beta-Programm von HubSpot zu bewerben. Dieses bietet Ihnen den Vorteil, dass Sie neue Funktionen der HubSpot-Software bereits im Beta-Stadium testen können. Sobald neue Optionen zur Verfügung stehen, informieren wir Sie per E-Mail. Beachten Sie, dass Sie mit der Aufnahme in die Beta-Gruppe auch eine Verpflichtung gegenüber HubSpot eingehen. Denn Sie willigen ein, mit einer Software zu arbeiten, die noch nicht ganz ausgereift ist. Außerdem erklären Sie sich bereit, uns dabei zu helfen, letzte

Defizite zu beheben und unser Produkt zu optimieren. Sobald Sie die Gold-Stufe erreicht haben, werden wir Sie per E-Mail dazu einladen, sich für unser Beta-Programm zu bewerben.

### **Gastbeiträge für den englischsprachigen Nutzer-Blog von HubSpot erstellen**

Gold-Partner haben die Möglichkeit, Gastbeiträge auf unserem englischsprachigen Nutzer-Blog zu veröffentlichen. Dieser Blog wird von HubSpot-Nutzern zurate gezogen, die nach Möglichkeiten 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.

### **Einladung zum Partner Day (auf der INBOUND-Konferenz)**

Einmal im Jahr laden wir unsere Gold-, Platin- und Diamant-Partner dazu ein, sich im Vorfeld der INBOUND-Konferenz gemeinsam weiterzubilden, sich kennenzulernen und sich auszutauschen. Neben dem Weiterbildungsangebot für fortgeschrittene Inbound-Marketer bieten wir außerdem erste Einblicke in neue HubSpot-Produkte und die Möglichkeit, sich mit Kollegen und dem Führungsteam von HubSpot zu vernetzen und auszutauschen.

Der Partner Day auf der INBOUND-Konferenz wird ausschließlich für geladene Gäste abgehalten. Alle erforderlichen Informationen erhalten Sie per E-Mail.

### **Kostenlose INBOUND-Tickets (All-Access)\***

Gold-Partner erhalten kostenfreien, All-Access-Zugang zu unserem jährlichen INBOUND-Event in Boston, Massachusetts. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um einem Ihrer Teammitglieder oder einem potenziellen Kunden die Teilnahme zu ermöglichen. Gold-Partner erhalten 1 All-Access-Ticket und 2 Community-Pässe. Platin-Partner erhalten 4 und Diamant-Partner 8 All-Access-Tickets. [Hier können Sie Ihre Ticket-Codes anfordern.](#)

\* Wir behalten uns das Recht vor, jederzeit und ohne Ankündigung Änderungen an den Bedingungen für die Vergabe kostenloser Tickets an Agenturpartner vorzunehmen.



### Unterstützung bei Veranstaltungen durch Führungskräfte von HubSpot

Platin- und Diamant-Agenturpartner von HubSpot haben nicht nur die Möglichkeit, von ihnen organisierte Events im [HubSpot-Kalender für Partnerveranstaltungen](#) eintragen zu lassen, um auf diesem Wege Leads zu generieren und ihre Veranstaltungen zu bewerben. Je nach Größe der Veranstaltung können Sie sogar [beantragen](#), dass erfahrene HubSpot-Marketer, Führungskräfte oder Vorstandsmitglieder daran teilnehmen.

### Software-Sponsoring für Agenturpartner

In enger Zusammenarbeit mit einigen unserer besten Integrations-Partner haben wir ein neues Programm für Platin- und Diamant-Agenturpartner entwickelt. Im Rahmen dieses Programms erhalten Sie die einzigartige Möglichkeit, die Softwarelösungen von Integrations-Partnern kostenlos zu testen und kennenzulernen, bevor Sie sie Ihren Kunden anbieten. Die Vorteile: Ihre Kunden profitieren von einem größeren Mehrwert und Sie selbst vom Ausbau Ihrer Retainer-Verträge. Mit bereits [mehr als 25 teilnehmenden Integrations-Partnern](#) reicht dieses Angebot von Videomarketinglösungen bis hin zu Webinarsoftware.

### Einladung zu exklusiven Veranstaltungen für Agenturpartner\*

Jedes Jahr im Frühling laden wir unsere Agenturpartner dazu ein, sich mit Kollegen und Führungskräften von HubSpot auszutauschen, zu vernetzen und mehr darüber zu lernen, wie sie nachhaltiges Unternehmenswachstum erzielen können. Diese Veranstaltungen werden ausschließlich für geladene Gäste abgehalten. Alle erforderlichen Informationen, einschließlich Veranstaltungsort und -datum, erhalten Sie per E-Mail.

\* Je nach Region können unterschiedliche Kriterien gelten, die Partner zur Teilnahme an diesen Veranstaltungen qualifizieren.



### Jährliches Beratungsgespräch (Telekonferenz)

HubSpot bietet seinen Diamant-Partnern einmal im Jahr die Möglichkeit, eine Beratung durch einen HubSpot-Partner-Marketer in Anspruch zu nehmen. Dieser hilft Ihnen bei der Suche nach Themen für Gastbeiträge auf dem HubSpot-Blog, plant gemeinsam mit Ihnen die Veröffentlichung und gibt Ihnen Tipps zu bevorstehenden Veranstaltungen. Wenn Sie weitere Informationen hierzu wünschen, senden Sie bitte eine E-Mail an: [partners@hubspot.com](mailto:partners@hubspot.com).

### Gastbeiträge für den HubSpot-Blog erstellen

HubSpot bietet seinen Diamant-Partnern die Möglichkeit, Gastbeiträge auf dem HubSpot-Blog zu veröffentlichen und so seine Reichweite zur Lead-Generierung zu nutzen. Der preisgekrönte Marketing-Blog von HubSpot ist die ideale Plattform, um mehr potenzielle Kunden auf Ihre Marke aufmerksam zu machen. Während die Möglichkeit, [Gastbeiträge für den deutschsprachigen Blog einzureichen](#), sämtlichen Lesern zur Verfügung steht, ist das Schreiben für den englischsprachigen Marketing-Blog mit über 300.000 Abonnenten und über 4,5 Millionen Besuchern pro Monat ausschließlich Diamant-Partnern vorbehalten. Die Partner-Marketer von HubSpot und unsere Blog-Teams unterstützen Sie dabei, Themen für Ihre Beiträge zu wählen, diese zu verfassen und auf dem HubSpot-Blog zu veröffentlichen. [Hier erfahren Sie mehr dazu.](#)



