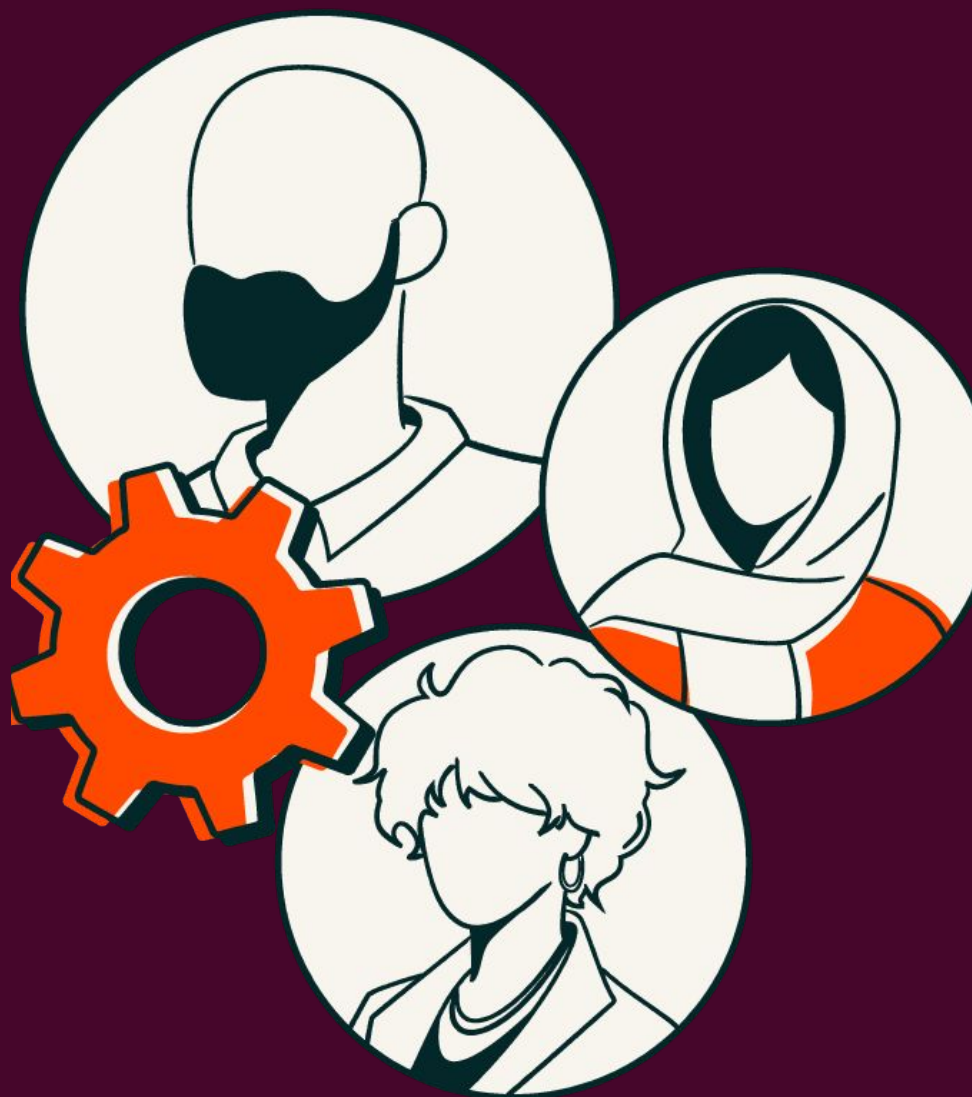


Guia de níveis, requisitos e benefícios.



HubSpot
Technology Partner
Program

Sumário.

- 1 [Uma mensagem da nossa Vice-Presidente do Ecossistema de Parceiros](#)
- 2 [Sobre o nosso programa e níveis](#)
- 3 [Construa e cresça com a Plataforma para Desenvolvedores](#)
- 4 [Resumo dos requisitos de nível](#)
- 5 [Explicação dos requisitos de nível](#)
- 6 [Resumo dos benefícios do programa](#)
- 7 [Detalhamento dos benefícios do programa](#)
- 8 [Recursos do programa](#)
- 9 [Perguntas frequentes](#)



Uma mensagem da nossa Vice-presidente do Ecossistema de Parceiros.

Nosso foco total é escalar o valor para o cliente por meio do nosso ecossistema.

Como parceiro de tecnologia da HubSpot, você agora faz parte de um ecossistema vibrante que gera valor extraordinário para os clientes. Com mais de 2.000 apps no nosso marketplace e 3 milhões de instalações ativas em todos os setores e segmentos, nossos parceiros de tecnologia são essenciais para ajudar os clientes da HubSpot a crescer melhor.

Nosso compromisso é simples: fazer da HubSpot o melhor ecossistema do mundo para desenvolver e escalar um negócio de software. Isso significa ser movido por um foco incansável em qualidade de produto, oferecer mais transparência sobre onde os parceiros agregam mais valor e investir em programas, ferramentas e suporte que ajudem você a escalar.

Este guia foi criado para tornar esse compromisso tangível.

Aqui dentro, você vai entender como o Technology Partner Program funciona, o que cada nível desbloqueia e os passos concretos que você pode dar para ampliar seu impacto com a HubSpot. Minha esperança é que ele traga ao seu time uma visão clara do que é possível quando investimos juntos nesse ecossistema.

Obrigada por apostar na HubSpot, por criar experiências extraordinárias para nossos clientes em comum e por construir o futuro, juntos.



Atenciosamente,

Angie O'Dowd

VP Global de Ecossistema de Parceiros



Sobre nosso programa e níveis.

Bem-vindo ao Technology Partner Program da HubSpot

O Technology Partner Program da HubSpot capacita empresas de software do mundo todo a desenvolver, crescer e escalar com a HubSpot. Juntos, ajudamos milhões de empresas a crescer melhor conectando as ferramentas que usam no dia a dia a uma plataforma de clientes unificada e poderosa.

Este programa foi criado para parceiros que querem entregar mais valor aos clientes em comum, conquistar clientes por meio do ecossistema da HubSpot e se destacar no HubSpot Marketplace. Seja você alguém que está começando a desenvolver sua integração ou já lidera sua categoria, vai encontrar benefícios, recursos e suporte compatíveis com o seu estágio de crescimento.

Por que criamos este programa

A missão da HubSpot sempre foi ajudar organizações a crescer melhor. Hoje, as integrações são parte central de como os clientes operam seus negócios — e os parceiros de tecnologia são essenciais para entregar essa experiência conectada.

Criamos o Technology Partner Program para reconhecer e apoiar o impacto que você gera por meio de:

- Um framework de níveis claro e baseado em dados, que cria caminhos transparentes para mais visibilidade, suporte e investimento.
- Recursos práticos e insights para ajudar você a criar integrações de alta qualidade e escalar de forma eficiente dentro do ecossistema da HubSpot.
- Oportunidades de colaboração que conectam você às equipes, clientes e rede global da HubSpot — desde ações de co-marketing e co-selling até eventos de parceiros e programas de capacitação.



Sobre nosso programa e níveis.

Nossa estrutura de níveis

O programa tem quatro níveis, cada um pensado para apoiar seu crescimento e reconhecer seu impacto.

À medida que você expande sua base de clientes e aprofunda o alinhamento de produto e GTM com a HubSpot, desbloqueia novos benefícios e oportunidades de visibilidade.

1.



PARTNER

Você desenvolveu um app que se conecta com a HubSpot e está pronto para começar a crescer dentro do ecossistema.

2.



RISING

Você está ganhando tração — expandindo a adoção e aprimorando ativamente a experiência da sua integração.

3.



LEADING

Você já se consolidou na sua categoria, gerando valor mensurável para clientes em comum e colaborando de perto com a HubSpot.

4.



PREMIER

Você é um parceiro que gera impacto significativo para os clientes e o ecossistema, com profundo alinhamento técnico e de GTM.

Cada nível se constrói sobre o anterior, oferecendo mais acesso, suporte e visibilidade à medida que seu impacto no ecossistema da HubSpot cresce.



Sobre o programa e níveis.

Progredindo no programa

Seu nível é determinado por métricas objetivas que refletem impacto no cliente e alinhamento de receita. Para subir de nível, você será avaliado em três áreas:



VALOR PARA O CLIENTE

Como sua integração impulsiona adoção de produto e resultados de negócios relevantes para os clientes em comum. Medido pelo Attached MRR.



RECEITA INFLUENCIADA

Como seu time ajuda a HubSpot a conquistar, reter ou expandir contas de clientes. Medido pelo Influenced Deal MRR e pelo App Installed Within 90 Days MRR.



QUALIDADE, PRONTIDÃO E EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Parceiros que avançam para níveis superiores precisam atender a requisitos adicionais que garantem uma experiência superior ao cliente e possibilitam uma colaboração mais aprofundada com a HubSpot.



Sobre o programa e níveis.

Recalibração e movimentação de nível

Se você listar seu primeiro app no HubSpot Marketplace, vai assinar o [Contrato do Technology Partner Program da HubSpot](#) e entrar como Partner.

Para manter o programa justo, previsível e transparente, toda movimentação de nível segue uma cadência definida.



SUBIDA DE NÍVEL

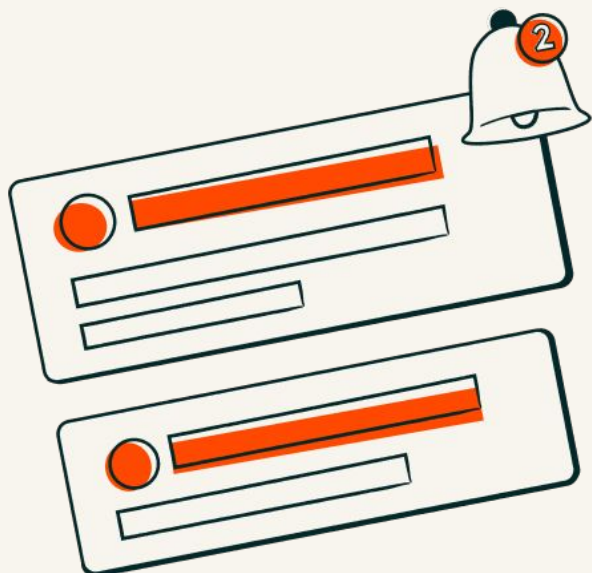
Parceiros podem se qualificar para subir de nível uma vez por trimestre, com base no desempenho dos 12 meses anteriores. Ao alcançar níveis mais altos, você desbloqueia acesso a mais benefícios de parceiro. **As mudanças de subida de nível ocorrem no dia 15 do primeiro mês de cada trimestre.**



DESCIDA DE NÍVEL

As reduções de nível acontecem duas vezes por ano, durante os ciclos de recalibração de meio de ano e fim de ano da HubSpot. **As mudanças de descida de nível ocorrem no Q1 e Q3, no dia 15.**

Para o lançamento do programa em 2026, haverá uma exceção: não haverá descida de nível. A primeira janela de avaliação de descida de nível está prevista para o Q1 de 2027.



Notificação e ativação:

Se você se qualificar para um novo nível:

- Você receberá uma notificação por e-mail com seu nível atualizado
- Parceiros Leading e Premier precisam preencher o formulário Partner POC em até duas semanas para ingressar no novo nível e ativar os benefícios
- Seu nível atualizado será exibido na sua Plataforma para Desenvolvedores

Se você não atender aos requisitos a tempo:

- Você continua elegível para se qualificar novamente na próxima recalibração
- Seu nível atual permanece inalterado até que todos os requisitos sejam cumpridos



Construa e cresça com a Plataforma para Desenvolvedores.

O seu nível, benefícios e dados de desempenho no Technology Partner Program ficam na sua conta padrão da HubSpot, na nova [Plataforma para Desenvolvedores da HubSpot](#). É aqui que você vai desenvolver, acompanhar e expandir sua integração.

DESENVOLVA MAIS RÁPIDO NA HUBSPOT

- Extensões de UI nativas (ex.: app cards, páginas de configurações personalizadas)
- Ferramentas modernas para desenvolvedores (CLI, sandboxes, documentação aprimorada)
- Recursos prontos para IA (Breeze Agent Tools)

GERE DEMANDA A PARTIR DO MARKETPLACE

- Crie e gerencie sua página no marketplace
- Habilite o agendamento de demonstrações na sua página
- Visualize atividade de leads e dados de intenção para identificar prospects
- Acompanhe quais empresas estão avaliando seu app

ACOMPANHE SEU SUCESSO NO PROGRAMA

- Veja seu nível atual e o progresso rumo ao próximo
- Monitore o desempenho do app e o engajamento no marketplace
- [Envie receita influenciada e indicações](#) para acelerar a progressão de nível
- Acesse recursos, capacitações e boas práticas específicos do seu nível sob demanda



👉 [Adote a Plataforma para Desenvolvedores da HubSpot](#)

Já usa a Plataforma para Desenvolvedores? Faça login na sua conta padrão da HubSpot e navegue até a seção de desenvolvedor para ver seu nível e as informações do programa.

Desenvolveu seu app em um portal de desenvolvedor antigo? [Você precisará converter sua conta](#) para acessar a nova Plataforma para Desenvolvedores. O processo é rápido. Seus apps e listagens existentes permanecem intactos. Não é necessário reconstruir nada. Leva apenas alguns minutos

Precisa de ajuda? Se estiver com dificuldades para acessar a Plataforma para Desenvolvedores ou identificar o proprietário da sua conta, entre em contato pelo technology-partners@hubspot.com.



Requisitos dos níveis em resumo.

Os níveis representam um patamar específico de impacto no cliente, excelência técnica e colaboração go-to-market. Para se qualificar a um nível, os parceiros precisam atingir os limites do nível, os requisitos do programa e os requisitos de sucesso do parceiro listados abaixo.

Observação: exigimos que todo parceiro esteja em boa reputação¹ tanto para manter seu nível atual quanto para subir de nível. Estar em boa reputação garante equidade e consistência entre todos os parceiros e protege a experiência do cliente.

	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER*
Limites do nível				
Attached MRR (média de 12 meses)	-	\$400K	\$1M	\$7M
Influenced MRR (12 meses) - Influenced Deal MRR OU - App Installed in First 90 Days MRR	-	≥ \$1K Influenced Deal OU ≥ \$5K First 90 Days	≥ \$5K Influenced Deal OU ≥ \$30K First 90 Days	≥ \$30K Influenced Deal OU ≥ \$100K First 90 Days
Avaliações no Marketplace (12 meses)**	-	≥ 5	≥ 5	≥ 10
Nota no Marketplace (média de 12 meses)**	-	3.5 estrelas+	4.0 estrelas+	4.0 estrelas+
Requisitos básicos do programa				
Listagem ativa no Marketplace	Obrigatório	Obrigatório	Obrigatório	Obrigatório
Certificação de app**	-	-	Recomendado	Obrigatório
Requisitos de sucesso do parceiro				
Referente técnico e de produto nomeado	Recomendado	Recomendado	Obrigatório	Obrigatório
Responsável pela parceria nomeado	-	-	Obrigatório	Obrigatório
Patrocinador executivo nomeado	-	-	Recomendado	Obrigatório
Compartilhamento de dados para account mapping	-	-	Recomendado	Obrigatório

* Exceção para Premier: veja a [próxima página](#).

** Em fases até o final de 2026



Requisitos dos níveis em resumo.

Elegibilidade e exceções de nível

* EXCEÇÃO PREMIER

Parceiros que demonstram impacto forte e consistente em co-selling podem se qualificar ao nível Premier por meio de um caminho alternativo.

Parceiros com **\$100K ou mais em Influenced Deal MRR** podem se qualificar para o nível Premier **independentemente do Attached MRR ou App Installed in First 90 Days MRR**, desde que cumpram todos os outros requisitos obrigatórios do programa.

PERÍODO DE TRANSIÇÃO 2026

Estamos implementando alguns requisitos de forma gradual ao longo de 2026.

- Requisitos de notas e avaliações (Rising, Leading, Premier)
- Requisitos de certificação (somente Premier)

Os parceiros têm o ano inteiro para atender a esses novos padrões. Todos os outros requisitos do programa entram em vigor imediatamente. A partir de 1º de janeiro de 2027, todos os parceiros serão avaliados com base no conjunto completo de requisitos do programa.

REQUISITO DE BOA REPUTAÇÃO

¹ Boa reputação no Technology Partner Program da HubSpot exige, no mínimo, que os parceiros: 1) estejam em conformidade com o [Contrato do Technology Partner Program](#) and [Políticas do Programa](#); 2) atendam e mantenham todos os requisitos do programa detalhados neste guia; 3) sigam todas as medidas de segurança exigidas; e 4) mantenham relações positivas com a HubSpot e os clientes (ou seja, sem escaladações "por culpa" atuais ou recentes registradas). A determinação de se um parceiro está em boa reputação em dado momento fica a critério exclusivo da HubSpot.



Detalhes dos requisitos dos níveis.

Detalhes dos limites de nível

1

MRR ATRELADO

Receita recorrente mensal (MRR) média dos clientes que usam ativamente seu(s) app(s) nos últimos 12 meses.

2

MRR DE NEGÓCIOS INFLUENCIADOS

Receita recorrente mensal (MRR) total de deals que você apoiou ou gerou diretamente por meio de programas de co-sell/co-serve ou participação em ciclos de vendas da HubSpot nos últimos 12 meses.

3

MRR DE APPS INSTALADOS NOS PRIMEIROS 90 DIAS

Receita recorrente mensal (MRR) total de clientes que instalaram seu app nos primeiros 90 dias após a compra da HubSpot, em um período de 12 meses.

4

NOTAS E AVALIAÇÕES NO MARKETPLACE

A HubSpot exige que os parceiros mantenham um perfil sólido de avaliações, obtendo reviews recentes e de alta qualidade de clientes HubSpot que usam seu app. Parceiros de níveis superiores devem gerar valor consistente, refletido tanto na quantidade quanto na qualidade das avaliações recentes. Isso garante que os apps promovidos continuem entregando uma experiência sólida ao cliente e ajuda os clientes a fazerem escolhas confiantes e bem informadas.



Detalhes dos requisitos
dos níveis.

Detalhamento dos requisitos básicos do programa



LISTAGEM ATIVA NO MARKETPLACE

Para se tornar um parceiro de tecnologia da HubSpot, seu app deve estar listado no HubSpot Marketplace e atender aos nossos requisitos de listagem. Os apps devem continuar atendendo a esses padrões para permanecer ativos no marketplace.



CERTIFICAÇÃO DE APP

O Programa de Certificação de Aplicativos está aberto a todos os parceiros e é a melhor forma de demonstrar que sua integração atende aos mais altos padrões de segurança, desempenho e confiabilidade. Embora qualquer parceiro possa se candidatar, a certificação se torna obrigatória para os níveis mais altos, pois esses parceiros representam o ecossistema da HubSpot no mais alto patamar e recebem os maiores benefícios de go-to-market com a HubSpot.

Apps certificados passam por uma revisão formal a cada dois anos. Parceiros Premier e Leading também participam de check-ins anuais de qualidade para garantir o alinhamento contínuo com os padrões da HubSpot.



Detalhes dos requisitos dos níveis.

Detalhamento dos requisitos de sucesso do parceiro

Necessário para ativar seu nível: Quando você se tornar elegível para o nível Leading ou Premier, será solicitado a preencher o **formulário Partner POC** e fornecer as informações listadas nas próximas páginas para efetivamente desbloquear seu nível. Isso garante que a HubSpot tenha os pontos de contato certos, as conexões de dados e as ferramentas necessárias para tornar a colaboração fácil e eficiente. Essas expectativas crescem a cada nível, refletindo a visibilidade adicional, o co-selling e a parceria que você receberá ao avançar.



Se você não preencher o **formulário Partner POC** dentro do prazo exigido, sua mudança de nível não será processada naquele trimestre, mas você continuará elegível para se qualificar novamente no ciclo seguinte.



Detalhes dos requisitos dos níveis.



PONTO DE CONTATO TÉCNICO E DE PRODUTO

Cada parceiro deve designar um ponto de contato técnico que possa receber comunicações sobre produto ou API e lidar com escalas técnicas. Ter esse contato garante que a HubSpot consiga encontrar a pessoa certa rapidamente ao coordenar atualizações de funcionalidades, avisos de breaking changes ou resolver problemas de clientes.

Para parceiros dos níveis mais altos, esse requisito também assegura que as equipes técnicas e de produto da HubSpot (ex.: Arquitetos de Soluções, Product Managers) tenham uma contraparte clara para colaborar em integrações mais profundas, resolução de problemas e discussões de roadmap.



RESPONSÁVEL PELA PARCERIA NOMEADO

O responsável pela parceria nomeado é o principal dono do relacionamento da sua parceria com a HubSpot. Essa pessoa garante o alinhamento entre suas equipes de go-to-market, produto e tecnologia e deve:

- Atuar como principal ponto de contato para atividades da parceria
- Participar do planejamento de negócios conjunto anual
- Engajar-se em discussões de roadmap de produto sobre seus planos de desenvolvimento futuro com a HubSpot
- Manter suas equipes internas alinhadas sobre programas, atualizações e boas práticas da HubSpot
- Garantir que as ações de co-sell e co-serve sejam apoiadas (mesmo que não seja o responsável no dia a dia)*

*Roteamento de co-sell: Você também designará um POC de Vendas e Customer Success da HubSpot (pode ser a mesma pessoa ou outra) que será o responsável direto pelas oportunidades de co-sell. Os representantes da HubSpot direcionarão contatos relacionados a deals para essa pessoa, garantindo respostas mais rápidas.

Se esses contatos mudarem, os parceiros devem notificar a HubSpot imediatamente, reenviando o [formulário POC para parceiros](#).



Detalhes dos requisitos dos níveis.



PATROCINADOR EXECUTIVO NOMEADO

Parceiros Premier devem indicar um executivo sênior — geralmente um líder nível VP+ em Produto, GTM ou Parcerias — como patrocinador estratégico da parceria com a HubSpot. Esse líder promove o alinhamento executivo, apoia a colaboração de roadmap e atua como ponto de escalação quando decisões estratégicas são necessárias. O patrocinador executivo deve:

- Interagir diretamente com a HubSpot pelo menos duas vezes por ano para atualizações de status e discussões estratégicas da parceria
- Garantir o alinhamento executivo participando de discussões de planejamento estratégico
- Atuar como ponto de escalação quando decisões estratégicas são necessárias
- Ser um defensor da parceria internamente na organização e ajudar a sustentar o compromisso de longo prazo



COMPARTILHAMENTO DE DADOS PARA ACCOUNT MAPPING

Parceiros Premier e Leading devem compartilhar de forma segura dados de sobreposição de clientes e prospects — idealmente via Crossbeam — para desbloquear oportunidades de co-selling.

Se o Crossbeam não estiver disponível, métodos alternativos de compartilhamento de dados podem ser usados para análise de sobreposição manual, mediante aprovação da HubSpot.

Essa transparência ajuda ambos os lados a priorizar clientes em comum e gerar um impacto de receita mais forte.



Benefícios do programa em resumo.

À medida que você avança no Technology Partner Program, desbloqueia benefícios que aumentam sua visibilidade, ampliam seu alcance e aprofundam a colaboração com as equipes de produto e go-to-market da HubSpot. Os benefícios crescem com o impacto — garantindo que seu investimento na HubSpot seja correspondido pelo investimento da HubSpot em você.

 SUCESSO DO PARCEIRO	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
Elegibilidade ao Conselho Consultivo de Parceiros	Considerado	Considerado	Considerado	Prioritário
Gerente de Parceiros nomeado	-	-	✓	✓
Planejamento de negócios conjunto	-	-	Prioritário Semestral	✓ Trimestral
HubSpot Champion nomeado	-	-	-	✓

 BENEFÍCIOS DE VENDAS	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
Capacitação dos representantes HubSpot	Base	Base + Avançado Considerado	Base + Avançado Prioritário	Base + Avançado ✓
Account mapping	-	-	Prioritário	✓
Elegibilidade a co-selling e co-servicing	-	-	Considerado	✓
Visitas presenciais com representantes HubSpot	-	-	Considerado	✓
Conta demo para pré-vendas da HubSpot	-	-	Considerado	Prioritário

Atenção: A HubSpot reserva-se o direito de suspender e/ou remover benefícios caso um parceiro deixe de estar em boa reputação. A determinação de se um parceiro está em boa reputação em dado momento fica a critério exclusivo da HubSpot.



Benefícios do programa em resumo.

 BENEFÍCIOS DE MARKETING	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
Listagem no Marketplace com leads e dados de intenção	✓	✓	✓	✓
Elegibilidade ao Partner Growth Accelerator	Considerado	Considerado	Prioritário	✓
Descontos em patrocínios de eventos	-	✓	✓	✓
Maior visibilidade no Marketplace	-	Considerado	Prioritário	✓
Marketing conjunto	-	Considerado	Prioritário	✓

 BENEFÍCIOS TÉCNICOS	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
Plataforma para Desenvolvedores com análise de dados	✓	✓	✓	✓
Elegibilidade à certificação de app	✓	✓	✓	✓
Acesso prioritário a betas de novas funcionalidades	Considerado	Considerado	Priorizado	Priorizado
Consultoria técnica e de produto	-	-	✓ Trimestral	✓ Ilimitado

Atenção: A HubSpot reserva-se o direito de suspender e/ou remover benefícios caso um parceiro deixe de estar em boa reputação. A determinação de se um parceiro está em boa reputação em dado momento fica a critério exclusivo da HubSpot.



Detalhamento dos benefícios do programa.



Benefícios de sucesso do parceiro

Esses benefícios ajudam você a construir uma parceria forte, estratégica e produtiva com a HubSpot. Eles focam em alinhamento, planejamento e construção de relacionamento.

★ Elegibilidade ao Conselho Consultivo de Parceiros

O Conselho Consultivo de Parceiros (PAC) reúne um grupo seletivo de aproximadamente 15 parceiros de tecnologia que colaboram com a HubSpot em prioridades de roadmap, experiência do parceiro e estratégia go-to-market.

Os membros do PAC participam de uma combinação de reuniões virtuais e presenciais ao longo do ano para discutir temas como novas ferramentas para parceiros, atualizações do programa e prioridades do ecossistema. Um grupo dedicado no Slack também permite que os membros compartilhem feedbacks em tempo real e interajam diretamente com as equipes da HubSpot sobre oportunidades ou desafios emergentes. A participação é **somente por convite**. Parceiros interessados em participar podem manifestar seu interesse ao seu Gerente de Parceiros. As candidaturas são analisadas por um comitê de seleção, que avalia os parceiros com base no nível, alinhamento estratégico e capacidade de representar casos de uso relevantes.

Como membro do PAC, você terá um canal direto para influenciar como a HubSpot desenvolve soluções para clientes e parceiros como você.

★ Gerente de Parceiros nomeado

Como parceiro Leading ou Premier, você terá um Gerente de Parceiros designado — seu principal ponto de contato dentro da HubSpot.

Seu Gerente de Parceiros apoia sua estratégia de crescimento geral e ajuda você a aproveitar ao máximo sua parceria. Ele vai colaborar com você no planejamento estratégico, coordenar os benefícios do programa, conectá-lo a especialistas internos e garantir que seus objetivos estejam alinhados com a estratégia da HubSpot.

Você pode ver quem é seu Gerente de Parceiros fazendo login na sua conta padrão da HubSpot e navegando até a aba Desenvolvedor na [Plataforma para Desenvolvedores da HubSpot](#).



Detalhamento dos benefícios do programa.



★ Planejamento de negócios conjunto

Parceiros Leading e Premier participam de sessões estruturadas de planejamento conjunto com seu Gerente de Parceiros para revisar desempenho, alinhar metas e identificar novas oportunidades de colaboração. Essas sessões oferecem espaço para:

- Revisar métricas de crescimento e desempenho
- Avaliar a saúde e o impacto da parceria
- Alinhar prioridades de roadmap e atividades de GTM
- Criar e manter um Plano de Ação Mútuo para orientar a execução

Cadência:

- Parceiros Premier: trimestral
- Parceiros Leading: semestral

O planejamento conjunto garante que ambas as equipes permaneçam alinhadas e focadas nas ações que geram mais impacto.

★ HubSpot Champion nomeado

Como parceiro Premier, você será pareado com um HubSpot Champion: um líder de produto, GTM ou vendas dentro da HubSpot que atua como seu defensor interno e facilitador prático.

Seu Champion trabalha junto ao seu Gerente de Parceiros para ajudar a avançar suas prioridades mais importantes, remover bloqueios e conectá-lo às equipes certas da HubSpot.

Ele atua como um aliado estratégico e consultor dentro da HubSpot, que pode ajudá-lo a impulsionar a execução, a visibilidade e a tração no ecossistema.



Detalhamento dos benefícios do programa.



Benefícios de vendas

Esses benefícios impulsionam o impacto em receita ajudando as equipes de GTM da HubSpot a entender sua oferta, identificar os casos de uso certos e colaborar em deals estratégicos.

Capacitação dos representantes HubSpot

Como parceiro da HubSpot, você pode aproveitar dois níveis de capacitação dos representantes HubSpot:

1. Capacitação base (disponível para todos os parceiros):

- Preencha seu [Guia de Aplicativos e Integrações](#), uma ficha resumida que ajuda os representantes da HubSpot a entender o valor da sua integração, categoria, preço e as dores do cliente que ela resolve.
- Preencha o [formulário de Diretório POC](#) para compartilhar seu ponto de contato de Vendas e CS, para que os representantes da HubSpot possam se conectar facilmente com você para colaboração em contas ou indicações.

2. Capacitação avançada (para parceiros Premier e Leading):

Parceiros Premier e Leading têm visibilidade ampliada e oportunidades de interagir diretamente com as equipes da HubSpot por meio de:

- Treinamentos virtuais ao vivo e webinars para capacitar equipes de Vendas e CS
- Conteúdo de capacitação sob demanda (vídeos curtos ou demos)
- Inclusão em apresentações internas de GTM, newsletters ou sessões de capacitação

Account mapping

Por meio do Crossbeam, a ferramenta preferida de account mapping da HubSpot, os parceiros podem conectar seu CRM para identificar clientes em comum, oportunidades abertas e prospects mútuos. Esses dados ajudam ambas as equipes a identificar onde podem colaborar para conquistar e atender clientes juntos, priorizar contas de alto potencial e otimizar co-selling e co-servicing.

O account mapping via Crossbeam está disponível para todos os parceiros Premier e é priorizado para Leading com base em aderência estratégica. Os parceiros são responsáveis por manter sua própria conta no Crossbeam. Se você faz parte do Technology Partner Program da HubSpot, pode obter mais detalhes ou solicitar a configuração do account mapping entrando em contato com seu Gerente de Parceiros.



Detalhamento dos benefícios do programa.



Elegibilidade a co-selling e co-servicing

O programa de co-selling e co-servicing (CSCS) da HubSpot viabiliza a colaboração bidirecional entre suas equipes de Vendas e CS e as da HubSpot para conquistar, reter e expandir contas de clientes em comum. Usaremos dados de sobreposição de contas e capacitação direcionada para colaborar em deals abertos, gerar indicações e contar nossa história de "melhor juntos" para prospects e clientes.

A participação no programa Core CSCS é limitada a parceiros que:

- Tenham um DRI de co-sell dedicado, capaz de colaborar em deals e responder prontamente ao contato do campo da HubSpot.
- Mantenham account mapping com a HubSpot (via Crossbeam).
- Entreguem uma experiência confiável ao cliente, garantindo que contas indicadas recebam suporte ágil e profissional.

Parceiros Premier que não participam formalmente do programa CSCS podem enviar até 15 indicações de contas conjuntas por ano para suporte pontual de co-sell da HubSpot. Parceiros Leading que não participam formalmente do programa CSCS podem ser considerados para suporte pontual de co-sell da HubSpot em colaborações estratégicas pontuais.

Se você faz parte do Technology Partner Program da HubSpot e tem interesse em participar, entre em contato com seu Gerente de Parceiros para saber mais sobre o processo de elegibilidade e os critérios de prontidão para co-sell.



Detalhamento dos benefícios do programa.



Visitas presenciais com representantes HubSpot

Parceiros selecionados são convidados a realizar um evento presencial com as equipes de go-to-market (GTM) da HubSpot no escritório de Cambridge. Essas visitas são uma oportunidade de interagir com as equipes de Vendas e Customer Success da HubSpot em um ambiente informal, divulgar o valor conjunto da sua solução com a HubSpot e criar conexões com membros das equipes de GTM.

Parceiros Premier têm prioridade para pelo menos uma visita presencial por ano, sujeita à disponibilidade mútua de datas. Parceiros Leading são considerados com base em relevância estratégica e liderança de categoria.

Conta demo para pré-vendas da HubSpot

As equipes de pré-vendas da HubSpot demonstram integrações regularmente durante demos ao vivo e apresentações de soluções para prospects. Ao fornecer uma conta demo ou ambiente de teste para uso interno da HubSpot, você facilita que essas equipes apresentem sua integração a clientes em potencial, gerando visibilidade e posicionando seu app como peça-chave do stack tecnológico da HubSpot.

Parceiros elegíveis serão convidados a enviar suas credenciais de demo por meio de um formulário compartilhado pela equipe do programa.



Detalhamento dos benefícios do programa.



Benefícios de marketing

Esses benefícios ampliam o alcance, a visibilidade e a presença de marca da sua integração nos canais de marketplace, marketing e materiais voltados ao cliente da HubSpot.



Listagem no Marketplace com leads e dados de intenção

Todo parceiro do programa recebe uma página de listagem gratuita e dedicada no [HubSpot Marketplace](#), que recebe mais de 1 milhão de visitas por mês de prospects e clientes que buscam ativamente soluções compatíveis com seu stack HubSpot. A listagem no marketplace ajuda os parceiros a comunicar claramente o valor, os casos de uso e os diferenciais da sua integração — e a captar demanda diretamente de clientes avaliando soluções.

Os parceiros podem adicionar [CTAs](#) à sua página no HubSpot Marketplace para [capturar leads](#) de visitantes interessados. Os envios de leads ficam acessíveis pela sua Plataforma para Desenvolvedores da HubSpot e podem ser exportados para acompanhamento usando seus sistemas de go-to-market existentes, ou você pode agir diretamente pela sua instância HubSpot.

Além da captação de leads, os parceiros têm acesso a dados de intenção que mostram o engajamento com sua listagem no marketplace. Esses insights ajudam as equipes a priorizar abordagens, entender o interesse dos compradores e atribuir melhor o pipeline influenciado pelo ecossistema da HubSpot.



Elegibilidade ao Partner Growth Accelerator

O Partner Growth Accelerator (PGA) é um programa por aplicação, em formato de turma, para parceiros de tecnologia e de soluções. O PGA conecta parceiros de tecnologia e de soluções para criar campanhas de co-marketing elegíveis a Marketing Development Funds (MDF) da HubSpot. As duplas desenvolvem suas campanhas participando de uma turma pequena com outras duplas, em sessões ao vivo em formato de workshop que incluem palestrantes especialistas, networking, playbooks e templates.

A participação é aberta a todos os parceiros, porém os convites são priorizados para Leading e garantidos para Premier, com base em diversos fatores como tecnologia oferecida, setores atendidos, competência técnica, expertise relevante e recursos disponíveis. Para mais informações, acesse [esta página](#).



Detalhamento dos benefícios do programa.



Descontos em patrocínios de eventos

Todos os parceiros de tecnologia da HubSpot podem explorar oportunidades de patrocínio pago no principal evento anual da HubSpot, o UNBOUND, e em outros eventos regionais de destaque como o GROW. Esses eventos oferecem plataformas valiosas para expor sua marca a milhares de potenciais compradores, parceiros e colaboradores da HubSpot.

Parceiros Rising, Leading e Premier também contam com pacotes de patrocínio com desconto. Os descontos aumentam conforme o nível, são limitados e concedidos por ordem de chegada.

PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
• Acesso a pacotes de patrocínio nos eventos UNBOUND, Partner Day e GROW	• Acesso a pacotes de patrocínio nos eventos UNBOUND, Partner Day e GROW • Desconto de 3% em pacotes de patrocínio de até \$50 mil	• Acesso a pacotes de patrocínio nos eventos UNBOUND, Partner Day e GROW • Desconto de 3% em pacotes de patrocínio de até \$50 mil • Desconto de 5% em pacotes de patrocínio a partir de \$100 mil	• <u>Acesso antecipado</u> a pacotes de patrocínio nos eventos UNBOUND, Partner Day e GROW • Desconto de 3% em pacotes de patrocínio de até \$50 mil • Desconto de 5% em pacotes de patrocínio a partir de \$100 mil • Desconto de 10% em pacotes de patrocínio a partir de \$100 mil

Para saber mais sobre oportunidades de patrocínio e preços, assine a newsletter do programa e entre em contato com seu Gerente de Parceiros.



Maior visibilidade no Marketplace

O Marketplace da HubSpot está em constante evolução para ajudar os clientes a encontrar as integrações certas para suas necessidades. Como parte do Technology Partner Program, a visibilidade do seu app no marketplace é influenciada pelo seu nível de parceiro. Parceiros de níveis mais altos recebem maior visibilidade por meio de:

- Selos de nível exibidos nas listagens do marketplace, ajudando os clientes a identificar parceiros Rising, Leading e Premier
- Filtros por nível que permitem aos clientes navegar e comparar integrações por nível de parceiro

Seções de recomendação personalizadas como "Com base na sua atividade recente" e "Aprimore seu stack tecnológico" são baseadas em fatores como avaliações de clientes, taxas de instalação e relevância para a configuração HubSpot do usuário. Parceiros de níveis mais altos podem aparecer com mais frequência nessas seções porque geralmente apresentam desempenho superior nessas áreas.



Detalhamento dos benefícios do programa.



Marketing conjunto

A HubSpot colabora com parceiros de tecnologia selecionados em iniciativas de marketing conjunto para destacar o valor compartilhado para o cliente e ampliar o alcance no ecossistema. Essas oportunidades ajudam a posicionar sua integração diante da audiência global da HubSpot.

O marketing conjunto pode incluir atividades como conteúdo co-branded, eventos de campo conjuntos, ofertas personalizadas por meio do [Programa de Afiliados](#), ou destaques editoriais alinhados às prioridades estratégicas da HubSpot. A disponibilidade é limitada — parceiros Premier têm garantida pelo menos uma oportunidade por ano, e parceiros Leading são priorizados com base em relevância e aderência.

Atenção: A HubSpot define qual tipo de atividade de marketing melhor se alinha à nossa estratégia de conteúdo e eventos para cada parceiro.

Se você faz parte do Technology Partner Program da HubSpot e quer saber mais, entre em contato com seu Gerente de Parceiros.



Detalhamento dos benefícios do programa.



Benefícios técnicos



Plataforma para desenvolvedores com análises

Sua Plataforma para Desenvolvedores da HubSpot é seu centro de comando para tudo relacionado ao desenvolvimento e gerenciamento do seu app e ao crescimento do seu negócio com a HubSpot.

1. Desenvolva e gerencie: Crie novas integrações, gerencie suas listagens no marketplace e atualize informações essenciais para ajudar os clientes a descobrir e avaliar sua solução.

2. Acompanhe o desempenho com analytics e dados de intenção integrados

- Instalações, instalações ativas e tendências de desinstalação
- Engajamento de clientes e uso de API
- Notas, avaliações e status de certificação
- Dados de intenção e leads (visualizações da listagem, solicitações de demo e envios de contato)

Esses insights ajudam você a entender tendências de adoção, identificar oportunidades de crescimento e tomar decisões informadas para melhorar a experiência do seu produto.

3. Participe do Technology Partner Program

Acesse informações do programa

- Veja seu status de nível e progresso
- Acesse documentação de produto e recursos de suporte
- Consulte políticas e requisitos do programa

Envie receita influenciada e indicações: Registre os deals da HubSpot que você influencia ou indica para receber crédito na progressão do seu nível. A receita influenciada é um componente fundamental da pontuação de nível para os níveis Rising, Leading e Premier.

Mantenha os contatos da sua parceria atualizados: Atualize seus pontos de contato do programa para que a HubSpot possa encontrar as pessoas certas no seu time para:

- Atualizações do programa e notificações de nível
- Comunicados técnicos e de produto
- Oportunidades exclusivas para parceiros

Importante Preencher o formulário de POC do Parceiro é necessário para desbloquear os benefícios dos níveis Premier e Leading.



Detalhamento dos benefícios do programa.



Elegibilidade à certificação de app

Todos os parceiros de tecnologia podem se candidatar à Certificação de App da HubSpot, o reconhecimento oficial de qualidade da HubSpot para integrações que atendem aos nossos padrões de segurança, desempenho e confiabilidade. A certificação ajuda você a:

- Construir confiança junto aos clientes por meio de um selo verificado de qualidade
- Se destacar no marketplace com o selo "Certified" e maior visibilidade
- Fortalecer sua credibilidade junto às equipes internas e ao ecossistema da HubSpot

Embora a certificação não desbloqueie novas ações de go-to-market por si só, é um marco importante na sua jornada de parceiro e um requisito para elegibilidade aos níveis superiores. [Saiba mais e candidate-se aqui.](#)

Acesso prioritário a betas de novas funcionalidades

Como parceiro de tecnologia, você pode ter acesso antecipado a novos produtos para desenvolvedores, APIs e funcionalidades de extensibilidade da HubSpot por meio do nosso programa de beta privado. Para nossos parceiros Premier, seu Gerente de Parceiros oferecerá visibilidade antecipada sobre funcionalidades alinhadas à sua integração e recomendará oportunidades de engajamento.

Priorizamos parceiros que demonstram alta qualidade de produto, responsividade e disposição para co-inovar com a HubSpot. A participação ajuda a moldar o futuro da nossa plataforma e pode influenciar sua posição no Technology Partner Program. Se elegível, você pode acessar [este artigo](#) para se inscrever e aproveitar nossas APIs e atualizações de produto mais recentes.



Detalhamento dos benefícios do programa.



Consultoria técnica e de produto

Todos os parceiros podem acessar documentação, conteúdo da Academy e exemplos baseados em CODE para desenvolver com base nas melhores práticas.

Parceiros Premier e Leading também podem acessar sessões de consultoria com a equipe de Arquitetos de Soluções da HubSpot, composta pelos nossos especialistas técnicos mais experientes, alinhados à organização global de Product Engineering. Essas sessões 1:1 oferecem suporte prático para:

- Onboarding ou lançamentos importantes
- Orientação estratégica sobre arquitetura de integração e extensibilidade

Parceiros Premier têm acesso ilimitado a sessões de consultoria ao longo do ano. Parceiros Leading têm acesso trimestral, com horas limitadas por ciclo de engajamento. Para se conectar com os recursos adequados ao seu nível e necessidades técnicas, entre em contato com seu Gerente de Parceiros.



Recursos do programa.

Participe do programa.

Para começar, você vai:

- Desenvolver sua integração usando a [Plataforma para Desenvolvedores da HubSpot](#).
- Criar a listagem do seu app no HubSpot Marketplace, garantindo que ela atenda aos nossos [requisitos de listagem](#).
- Enviar seu app para revisão. Nossa equipe revisará sua listagem e, após a aprovação, seu app estará ativo no marketplace. Nesse momento, sua empresa passa a fazer parte oficialmente do Technology Partner Program da HubSpot no nível Partner.

Você pode saber mais e iniciar o processo [aqui](#).

Exiba seu nível.

Destaque-se com um selo oficial de nível que comprova sua expertise para clientes em potencial. Exiba seu selo Partner, Rising, Leading ou Premier no seu site, assinatura de e-mail e materiais de marketing para mostrar que você é um parceiro de tecnologia confiável da HubSpot.

Importante: Você deve seguir nossas diretrizes de uso da marca ao utilizar seu selo. Não é permitido alterar seu selo ou extrair elementos de design dele.

[Baixe seu selo](#) • [Análise as diretrizes de marca dos parceiros](#).



Recursos do programa.

Como se manter informado depois de se tornar parceiro.

ATUALIZAÇÕES POR E-MAIL

Você receberá:

- Notificações de nível
- Atualizações e lembretes do programa
- Comunicados de produto ou API
- Etapas obrigatórias de onboarding para parceiros Leading e Premier

Garanta que seus POCs na Plataforma para Desenvolvedores estejam sempre atualizados para que seu time receba essas comunicações.

NEWSLETTER MENSAL DO ECOSSISTEMA

Um resumo mensal com atualizações do ecossistema, destaques de integrações, recursos de capacitação e oportunidades para parceiros.

Se você já é parceiro de tecnologia mas não recebe a newsletter:

- Primeiro, verifique se seus contatos estão atualizados na página de listagem, pois somente esses contatos receberão as comunicações do programa.
- Se você confirmou que seus contatos estão corretos e mesmo assim não está recebendo nossos e-mails, é possível que tenha cancelado anteriormente a inscrição em e-mails da HubSpot. Envie o formulário de inscrição na newsletter pelo Partner Resource Center para garantir que você não perca atualizações importantes. Você pode encontrar a Central de Recursos para Parceiros diretamente pela aba Desenvolvedor na sua conta padrão da HubSpot.



Recursos do programa.

Onde encontrar recursos de capacitação.

A HubSpot oferece uma biblioteca crescente de conteúdo para ajudar você a desenvolver, divulgar e crescer no programa.

SE VOCÊ JÁ É PARCEIRO DE TECNOLOGIA

Você pode acessar a página de recursos para parceiros diretamente pela aba Desenvolvedor na sua conta padrão da HubSpot ou pelo link fornecido no seu e-mail mensal de pontuação.

SE VOCÊ AINDA NÃO É PARCEIRO

Acesse a [página Recursos do Ecossistema](#) da HubSpot para saber como começar e iniciar sua jornada de parceiro.

Como obter suporte.

PARCEIROS PREMIER E LEADING

Seu Gerente de Parceiros é seu principal ponto de contato para todas as questões do programa, ativação de benefícios e alinhamento estratégico.

PARA TODOS OS PARCEIROS

Para questões relacionadas ao programa (requisitos, políticas, listagens ou elegibilidade a benefícios), entre em contato pelo technology-partners@hubspot.com.

Para questões técnicas sobre sua integração, documentação para desenvolvedores ou comportamento de API, consulte as ferramentas de suporte e a documentação disponíveis na Plataforma para Desenvolvedores.



Recursos do programa.

Links rápidos.

Inscreva-se no programa

[Página inicial do Technology Partner Program](#)

[Como se tornar parceiro](#)

[Requisitos de listagem de app](#)

[Recursos do ecossistema](#)

[HubSpot Marketplace](#)

Acesse o nível do seu programa e os recursos para parceiros

[Adote a Plataforma para Desenvolvedores da HubSpot.](#)

Continue engajado no programa

[Como obter a certificação](#)

[Conquiste avaliações no marketplace](#)

Conheça nossas políticas e diretrizes

[Contrato do Technology Partner Program](#)

[Diretrizes de marca do programa de tecnologia](#)

[Termos de uso do Marketplace](#)

[Política de avaliações do Marketplace](#)

[Termos para desenvolvedores](#)

Recursos adicionais

[Programa Catalisador de Parceiros](#)

[Programa de Parceiros de Soluções da HubSpot](#)



Perguntas frequentes.

Fundamentos do programa.

➤ O que é o Technology Partner Program da HubSpot?

O Technology Partner Program é o framework da HubSpot para reconhecer e apoiar empresas de software que desenvolvem integrações na nossa plataforma. O programa inclui quatro níveis (Partner, Rising, Leading, Premier) baseados em valor para o cliente, influência de receita e padrões de qualidade. Cada nível desbloqueia diferentes patamares de suporte, visibilidade e benefícios de go-to-market.

➤ Qual a diferença em relação ao App Partner Program?

O Technology Partner Program é a evolução do Programa de Parceiros de Aplicativos. O novo nome reflete o escopo completo dos parceiros do nosso ecossistema: ISVs, empresas de produto, parceiros de plataforma e líderes de categoria que desenvolvem na HubSpot.

➤ Estou pronto para participar. Quais são os próximos passos?

1. **Desenvolva sua integração** usando a Plataforma de Desenvolvedores da HubSpot
2. **Crie sua listagem no marketplace** e garanta que ela atenda aos nossos requisitos de listagem
3. **Envie para revisão.** Depois de aprovado e ativo no marketplace, você passa a fazer parte oficialmente do programa no nível Partner

[Comece a construir →](#)

➤ Já sou parceiro. Como faço para subir de nível?

Foque nessas áreas-chave:

- **Aumente a adoção pelos clientes:** Eleve seu Attached MRR entregando valor aos clientes em comum
- **Registre receita influenciada:** registre negócios que você influenciou ou indique novas contas para a HubSpot na Plataforma para Desenvolvedores
- **Aprimore a qualidade:** Conquiste avaliações no marketplace e considere se candidatar à certificação
- **Cumpra os requisitos de parceria:** Preencha os formulários Partner POC ao se qualificar para os níveis Leading ou Premier

Acompanhe seu progresso na aba Desenvolvedor da sua conta padrão da HubSpot e fique atento aos e-mails de notificação de subida de nível a cada trimestre.



Perguntas frequentes.

➤ Qual a relação entre o Programa Catalisador e o Technology Partner Program?

O Programa Catalisador de Parceiros da HubSpot é um acelerador de 6 meses para um grupo seleto de parceiros estratégicos e de alto potencial. O Catalisador funciona somente por convite. Os parceiros são indicados internamente com base em critérios estratégicos, e não há processo de candidatura.

Se você for convidado para o Catalisador, seu status e expectativas serão comunicados diretamente. [Saiba mais sobre o Catalisador →](#)

➤ Como envio receita influenciada?

Acesse a Plataforma para Desenvolvedores da HubSpot e navegue até o [formulário de envio de receita influenciada](#). Lá, você pode registrar informações sobre um deal que ajudou a HubSpot a fechar ou indicar uma nova conta para a HubSpot. Você pode acompanhar seus envios e ver como eles contribuem para a pontuação do seu nível diretamente na plataforma.

Elegibilidade e requisitos de nível.

➤ Com que frequência os níveis são reavaliados?

Para manter o programa previsível e justo, o movimento de nível segue uma [cadência de recalibração de nível definida](#):

Subida de nível: Parceiros podem se qualificar para subir de nível uma vez por trimestre, com base no desempenho dos 12 meses anteriores. As mudanças de subida de nível ocorrem no dia 15 do primeiro mês de cada trimestre (15 de janeiro, 15 de abril, 15 de julho, 15 de outubro).

Descida de nível: As reduções de nível acontecem duas vezes por ano, durante os ciclos de recalibração de meio de ano e fim de ano, no dia 15 do Q1 e Q3.

Você será notificado por e-mail sempre que houver uma mudança de nível, e seu nível atualizado será exibido na aba Desenvolvedor da sua conta padrão da HubSpot.

Ano de lançamento 2026: Para o lançamento inicial do novo programa, não haverá descida de nível em 2026. A primeira janela de avaliação de descida de nível está prevista para o Q1 de 2027.



Perguntas frequentes.

➤ O que significam "Attached MRR", "Influenced Deals MRR" e "App Installed in First 90 Days MRR"?

- **Attached MRR:** Receita recorrente mensal (MRR) média dos clientes da HubSpot que usam ativamente seu app.
- **Influenced Deals MRR:** MRR total de deals da HubSpot que você apoiou ou gerou por meio de programas de co-sell ou participação em ciclos de vendas.
- **App Installed in First 90 Days MRR:** MRR total de clientes que instalaram seu app nos primeiros 90 dias após a compra da HubSpot.

Todas as métricas são calculadas sobre um período contínuo de 12 meses.

Você não precisa calcular essas métricas por conta própria. A HubSpot acompanha tudo usando dados internos e exibe seu desempenho na Plataforma para Desenvolvedores. Você também receberá relatórios mensais de desempenho por e-mail.

Observação: Se você desenvolveu seu app em um portal de desenvolvedor antigo, [você precisará converter sua conta](#) para acessar a Plataforma para Desenvolvedores e visualizar suas métricas.

➤ Quais são os requisitos de notas e avaliações no marketplace?

Para o período dos últimos 12 meses, seu app deve atender aos seguintes critérios:

- **Rising:** Pelo menos 5 avaliações com média de 3,5 estrelas
- **Leading:** Pelo menos 5 avaliações com média de 4,0 estrelas
- **Premier:** Pelo menos 10 avaliações com média de 4,0 estrelas

Transição 2026: Esses requisitos estão sendo implementados gradualmente até 31 de dezembro de 2026, dando aos parceiros o restante de 2025 para atender a esses padrões.

➤ As métricas de nível são requisitos tipo E ou OU?

Cada nível exige que você atenda a **todos** os requisitos e limites obrigatórios para se qualificar.

Exceção: Para receita influenciada, você pode atingir o limite por **qualquer um** dos dois caminhos: Influenced Deal MRR ou App Installed in First 90 Days MRR.

Veja como ler a tabela para o nível Leading:

“Para me qualificar ao nível Leading, preciso:

- Atingir o limite de valor para o cliente (Attached MRR de \$1M)
- Atingir **um** dos dois limites de receita influenciada (Influenced Deal MRR ou App Installed in First 90 Days MRR)
- Obter pelo menos 5 avaliações no marketplace com média de 4,0 estrelas nos últimos 12 meses
- Indicar um referente técnico e de produto nomeado
- Indicar um responsável pela parceria nomeado”



Perguntas frequentes.

➤ O que é a exceção do nível Premier?

Parceiros com **\$100K ou mais em Influenced Deal MRR** podem se qualificar ao nível Premier mesmo sem atingir o limite de Attached MRR.

Essa exceção reconhece que parceiros com impacto forte e consistente em co-selling estão demonstrando que geram sucesso significativo para os clientes e impacto de receita para a HubSpot.

Importante: Todos os outros requisitos obrigatórios do programa continuam valendo (notas, avaliações, certificação, contatos de parceria etc.).

➤ Tenho vários apps. Como meu nível é calculado?

Se você tem mais de um app no Marketplace, a HubSpot analisa seu **desempenho combinado em todos os apps listados** ao avaliar a elegibilidade de nível. Isso inclui:

- Attached MRR
- Influenced Deal MRR e App Installed in First 90 Days MRR
- Número total de avaliações e média de notas em todos os apps

Sua **empresa** possui um único nível de Parceiro de Tecnologia, não um nível por app. No entanto, a qualidade individual de cada app (listagem, certificação, notas e avaliações...) ainda importa, pois afeta sua experiência geral do cliente e a elegibilidade a benefícios como co-marketing e capacitação de vendas.

➤ O que é "boa reputação" e por que isso importa?

Boa reputação significa que você está em conformidade com o Contrato do Technology Partner Program, atendendo a todos os requisitos do programa, cumprindo as medidas de segurança e mantendo relações positivas com a HubSpot e os clientes. A HubSpot reserva-se o direito de ajustar ou remover benefícios do programa e, em alguns casos, níveis, caso um parceiro deixe de estar em boa reputação. As determinações ficam a critério da HubSpot, com foco na saúde do cliente e do ecossistema.

➤ O que acontece se eu não preencher o formulário Partner POC obrigatório?

Para os níveis Leading e Premier, você deve preencher o formulário Partner POC em até duas semanas. Se não preencher o formulário dentro do prazo especificado, sua mudança de nível não será ativada naquele trimestre. Você continuará elegível para se qualificar novamente no próximo ciclo de recalibração, mas os benefícios associados não serão desbloqueados até que o formulário seja preenchido.



Perguntas frequentes.

➤ Onde posso ver meu nível, métricas e informações do programa?

Você encontrará as informações do seu Technology Partner Program na sua conta da Plataforma para Desenvolvedores da HubSpot:

1. Faça login na sua conta padrão da HubSpot em app.hubspot.com
2. Navegue até a aba Desenvolvedor na navegação principal
3. Acesse o painel do programa para visualizar:
 - Seu nível atual e o progresso rumo ao próximo
 - Métricas de desempenho que influenciam seu nível
 - Guias, políticas e documentação de benefícios do programa
 - Formulários para envio de receita influenciada e indicações
 - Ferramentas para gerenciar sua listagem no marketplace e visualizar dados de leads/intenção

Você também receberá relatórios mensais de desempenho de nível por e-mail, enviados aos contatos de parceria cadastrados na Plataforma para Desenvolvedores.

Observação: Se você desenvolveu seu app em um portal de desenvolvedor antigo, será necessário [converter sua conta](#) primeiro para acessar a Plataforma para Desenvolvedores.

Plataforma para Desenvolvedores

➤ O que é a Plataforma para Desenvolvedores da HubSpot?

A [Plataforma para Desenvolvedores](#) é onde você desenvolve e gerencia seu app, acompanha o desempenho e participa do Technology Partner Program. É sua principal ferramenta para acessar informações de nível, enviar receita influenciada, monitorar analytics e gerenciar sua listagem no marketplace.

➤ Desenvolvi meu app em um portal de desenvolvedor antigo. Preciso migrar?

Sim. Para acessar as novas funcionalidades da Plataforma para Desenvolvedores, visualizar suas informações de nível e participar plenamente do Technology Partner Program, será necessário converter sua conta. O processo é rápido, seus apps existentes permanecem intactos e não é necessário reconstruir nada. [Converta sua conta](#) →

➤ E se eu não conseguir acessar minha conta de desenvolvedor?

Se estiver com dificuldades para acessar a Developer Platform ou identificar o proprietário da sua conta HubSpot, entre em contato pelo technology-partners@hubspot.com para obter ajuda.



Perguntas frequentes.

Benefícios do programa.

➤ Quais benefícios eu recebo em cada nível?

Os benefícios crescem com o nível — desde listagens no marketplace e analytics para todos os parceiros até Gerente de Parceiros nomeado, consultoria técnica e oportunidades garantidas de GTM para parceiros Premier. [Veja os benefícios completos por nível →](#)

➤ Qual a diferença entre ser "elegível" a um benefício e ser "considerado" ou "priorizado" para um benefício?

Os benefícios são classificados como:

- **Considerado:** A HubSpot pode estender o benefício com base em aderência, capacidade ou prioridade estratégica
- **Priorizado:** Níveis mais altos têm mais chances de receber o benefício, e seu nível será um fator no processo de seleção
- **Garantido (✓):** Você receberá pelo menos uma instância do benefício dentro de um período definido

Observação: Alguns benefícios garantidos exigem o cumprimento de critérios específicos de inscrição. Por exemplo, o Partner Growth Accelerator tem seus próprios requisitos de elegibilidade. Mas se você é parceiro Premier e atende a esses requisitos, sua vaga é garantida.

A [tabela de benefícios por nível](#) indica se um benefício é considerado, priorizado ou garantido para o seu nível.

➤ Meu nível será visível para os clientes no HubSpot Marketplace?

Sim. Os selos de nível são exibidos nas listagens do marketplace para parceiros Rising, Leading e Premier. Os clientes também podem filtrar os resultados do marketplace por nível de parceiro para encontrar integrações confiáveis e de alto impacto. O nível Partner (nível base) não recebe um selo no marketplace.

➤ Como posso usar meu selo de parceiro?

Você pode exibir seu selo de nível no seu site, assinatura de e-mail e materiais de marketing para mostrar sua parceria com a HubSpot.

Importante: Siga as nossas [diretrizes de marca de parceiro](#) quando utilizar o seu selo. Não é permitido alterar seu selo ou extrair elementos de design dele.



Perguntas frequentes.

Suporte e recursos.

➤ Onde encontro atualizações e recursos do programa?

- **Conta na Plataforma para Desenvolvedores:** Acesse informações de nível, analytics, envie o formulário Partner POC e registre receita influenciada
- **Newsletter mensal do ecossistema:** Resumo de atualizações, destaques e oportunidades (mantenha seus contatos atualizados para recebê-la)
- **Central de Recursos para Parceiros:** Acesse diretamente pela sua Plataforma para Desenvolvedores para conteúdo de capacitação, templates e guias
- **Notificações por e-mail:** Notificações de nível, atualizações do programa e comunicados de produto

➤ Com quem entro em contato para dúvidas ou suporte?

Questões sobre o programa e parceria (níveis, requisitos, benefícios, elegibilidade): Entre em contato pelo technology-partners@hubspot.com ou com seu Gerente de Parceiros, se houver.

Questões técnicas (APIs, comportamento da integração, ferramentas para desenvolvedores):

- Comece pela sua conta na Plataforma para Desenvolvedores, documentação e ferramentas com IA (ex.: assistentes para desenvolvedores na documentação, MCP server, Breeze).
- Se você é parceiro Premier ou Leading, seu Gerente de Parceiros pode ajudar a coordenar o acesso a sessões de consultoria técnica quando aplicável.

➤ Onde posso dar feedback sobre o programa?

Seu feedback é muito bem-vindo! Entre em contato através deste [formulário de feedback para parceiros da HubSpot](#).





Vamos manter contato.

technology-partners@hubspot.com

HubSpot
Technology Partner
Program