

HubSpot

# Solutions Partner Program

Guía de niveles y beneficios 2022



# Índice

---

- 3** Bienvenida
  - 4** Información sobre el programa y los niveles
  - 5** Actualizaciones en el programa
  - 8** Requisitos de los niveles
  - 9** Resumen de los beneficios del programa
  - 12** Descripción de los beneficios del programa
  - 23** Enlaces rápidos
- 



# ¡Hola!

*Te damos la bienvenida al Solutions Partner Program de HubSpot, un ecosistema amplio y diverso de Solutions Partners y Solutions Providers que ayudan a millones de clientes y clientas a crecer mejor con HubSpot.*

Nos alegra que te hayas unido a HubSpot y a nuestra comunidad de partners que tienen como misión impulsar el éxito del cliente. Este es el mejor momento para convertirte en Solutions Partner o Solutions Provider. La consultora **International Data Corporation** (IDC) estima que por cada dólar que se invierte en el software de HubSpot, los clientes gastan más de 6 en complementos y servicios. Esto representa una gran oportunidad para quienes participan en nuestro programa.

El programa se creó en 2010 con el nombre de Programa de Agencias Partners de HubSpot y estaba dirigido a agencias de marketing que querían ayudar a su clientela a crecer con la metodología inbound. En 2022, las necesidades de las empresas cambiaron para adaptarse al nuevo mundo digital. El Solutions Partner Program también ha evolucionado para satisfacer las necesidades de un conjunto diverso y amplio de partners en todo el mundo que brindan soluciones y servicios personalizados para impulsar el crecimiento de nuestros clientes en común con HubSpot.

En esta guía, encontrarás recursos para deleitar a tu clientela y destacar a tu empresa como partner certificado y confiable. También hallarás información sobre los beneficios que obtendrás a medida que asciendas a los distintos niveles.

Compartimos la misión de ayudar a millones de organizaciones a crecer mejor y lograremos este objetivo trabajando en equipo. La oportunidad que tenemos es única, será un placer trabajar contigo para crecer mejor juntos.

Saludos,

**Brian Garvey**

*Vicepresidente, Solutions Partner Program*

# Información sobre el programa y los niveles

Al unirse al Solutions Partner Program, sientas las bases para construir una relación más estrecha con tus clientes y una nueva fase de crecimiento para tu equipo. Además de las comisiones del 20% por los negocios que traigas a HubSpot y administres a lo largo del tiempo, el programa te brinda acceso a beneficios exclusivos en cada nivel.

Cada Solutions Partner se asigna a un nivel en función de los resultados que haya obtenido con su clientela usando la plataforma de HubSpot. Los niveles van desde Gold hasta Elite (nivel máximo). Tu nivel representa tu trayectoria dentro del programa y es una forma de diferenciar a tu empresa.

Al empezar, puedes ser Solutions Provider o Solutions Partner. El paquete para Solutions Providers te permite empezar a vender y ofrecer servicios de HubSpot con un nivel de compromiso bajo. Con el paquete para Solutions Partners, los requisitos son diferentes y hay más beneficios.

Para ascender por los niveles del programa, necesitarás una Certificación de Solutions Partner válida. Los niveles se determinan según el valor de los clientes que hayas traído a HubSpot y administrado en el tiempo; esto se mide con dos métricas: los ingresos recurrentes mensuales de ventas (MRR vendido) y los ingresos recurrentes mensuales administrados (MRR administrado). Puedes seguir tu progreso desde tu [cuenta de partner de HubSpot](#).

Aunque los niveles están diseñados para mostrar tu experiencia en ventas y servicios y tu crecimiento en general, no reflejan toda tu historia. Esta guía también incluye más información sobre recursos, como las certificaciones para partners y la incorporación al Solutions Directory de HubSpot, que te permitirán demostrar tus conocimientos sobre los productos y temas en los que te especializas.

# Actualizaciones en el programa

---

Tus comentarios nos ayudan a evolucionar constantemente. A continuación, verás algunos de los cambios más importantes que anunciamos durante el último año con respecto a las ventas y los servicios con HubSpot:

## Créditos por aumento de ventas

Nuestra infraestructura será una de las mayores áreas de mejora en 2022, específicamente en cuanto al personal y a la tecnología. Mejorar nuestros sistemas significa que debemos concentrarnos en nuestros Solutions Partners y Solutions Providers, y esto incluye la manera en que consideramos sus créditos y comisiones.

Antes, los Solutions Partners y Solutions Providers no podían recibir créditos por aumentar las ventas de clientes de Starter que no habían comprado este producto inicialmente con ellos. Sabemos que este es un gran inconveniente, por eso estamos haciendo cambios. A partir del 1 de noviembre de 2021, los Solutions Partners y Solutions Providers pueden ganar créditos por nivel y comisiones por el aumento de ventas con clientes de Starter que compraron directamente a HubSpot o que lo hicieron de manera independiente, sin estar registrados con otro miembro del programa. *Ten en cuenta que esto solo se aplicará a los negocios cerrados después del 1 de noviembre.*

Aunque todavía no es posible la concesión de créditos por el aumento de Pro a Enterprise, la adición de instancias o el incremento de una oferta de Starter vendida previamente por un Solutions Partner o Solutions Provider diferente, seguiremos optimizando nuestros sistemas y procesos para ofrecer una solución más completa en el futuro.

Por el momento, no es necesaria ninguna acción por parte de los partners para obtener créditos en los negocios de Starter; lo manejaremos manualmente de forma interna. A medida que reforcemos la base de nuestra infraestructura, ofreceremos una solución automatizada para los créditos por aumento de ventas en el futuro.

## Ventas compartidas y registro de negocios

Nuestro sistema de registro de dominios ha regulado la forma de vender de nuestros Solutions Partners y Solutions Providers e incluía un sistema de límites de dominios que provocaba altos porcentajes de rechazo. La capacidad ya no está en consonancia con lo que valoramos, que es cerrar negocios idóneos.

Para superar los obstáculos de un sistema de registro de dominios anticuado, pusimos en marcha un nuevo sistema de registro de negocios en dos etapas:

1. El lanzamiento de las nuevas herramientas de venta compartida en septiembre de 2021.
2. El cambio del sistema de registro y capacidad de dominios, lo que implica reducir la capacidad en todos los niveles.

Los nuevos límites en la capacidad de dominio empezaron a regir desde el 1 de febrero de 2022. Los partners que superen los nuevos límites de capacidad a partir del 1 de febrero no podrán registrar nuevos dominios ni ampliar el registro de los existentes hasta que vuelvan a estar por debajo del umbral. El plazo para adaptarse al nuevo límite de capacidad será el 1 de abril de 2022.

## Actualizaciones en los niveles

Vamos a cambiar los requisitos de MRR vendido y administrado, que son demasiado prescriptivos, y adoptaremos un objetivo de puntos compuesto que permitirá flexibilizar tus procesos de ventas y servicios. La estructura de niveles actual ya lleva mucho tiempo vigente, por lo que hacer cambios que incentivan y recompensan mejor a nuestra comunidad diversa de partners es algo que creemos que era necesario.

El nuevo modelo otorgará mayor flexibilidad a cada partner en cada región. Nuestros partners tendrán tiempo de adaptarse. Anunciaremos el lanzamiento de este marco en el primer evento para partners de 2022; luego, a finales del primer trimestre, informaremos los nuevos límites para los niveles y, finalmente, pondremos en marcha todos estos cambios en julio de 2022.

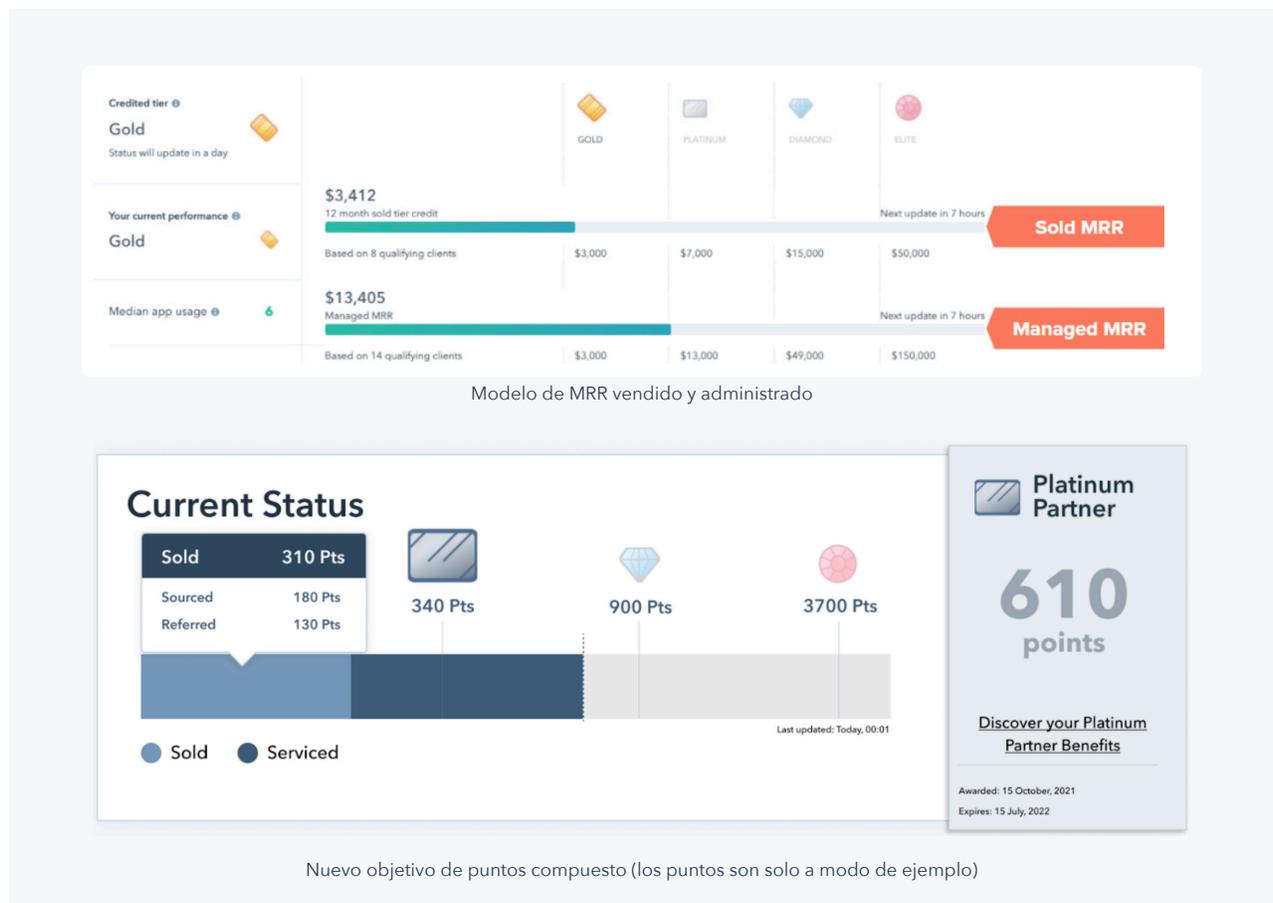
## ¿Cómo cambiará el modelo en julio de 2022?

### Antes de julio de 2022

- Un partner que se centre en la implementación inicial de sistemas podría cerrar negocios con varios clientes en un año, pero si estos servicios son por única vez en lugar de ser recurrentes, tendrán problemas para alcanzar los objetivos de MRR administrado aunque superen los requisitos de MRR vendido.

### Después de julio de 2022

- Con el objetivo de crear un sistema de niveles que beneficie a diferentes tipos de partners, adoptaremos un modelo donde el MRR vendido y administrado contribuyan a un único objetivo de puntos.
- Esto permite que tanto el trabajo de una consultora de implementación de CRM como el de una agencia de marketing digital tradicional obtengan el mismo reconocimiento.



Más información

# Requisitos de los niveles

MERCADOS EN CRECIMIENTO**	OBJETIVOS DE MRR (hasta el 16 de julio de 2022)*	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	SOLUTIONS PARTNER NIVEL GOLD	SOLUTIONS PARTNER NIVEL PLATINUM	SOLUTIONS PARTNER NIVEL DIAMOND	SOLUTIONS PARTNER NIVEL ELITE**
	MRR vendido (USD) durante 12 meses	\$0	\$0	\$3750	\$9000	\$19.000	\$65.000
	MRR administrado (USD)	\$0	\$0	\$3750	\$15.000	\$55.000	\$170.000
	MRR vendido (USD) durante 12 meses	\$0	\$0	\$1875	\$4500	\$9500	\$32.500
	MRR administrado (USD)	\$0	\$0	\$1875	\$7500	\$27.500	\$85.000

REQUISITOS	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	SOLUTIONS PARTNER NIVEL GOLD	SOLUTIONS PARTNER NIVEL PLATINUM	SOLUTIONS PARTNER NIVEL DIAMOND	SOLUTIONS PARTNER NIVEL ELITE***
Incorporación de Solutions Partners		✓	✓	✓	✓	✓
Certificación de Solutions Partners		✓	✓	✓	✓	✓
Suscripción por compra sin asistencia	Cualquier producto Starter	Cualquier producto Pro	Cualquier producto Pro	Cualquier producto Pro	Cualquier producto Pro	Cualquier producto Pro
Mediana del uso de apps de productos por ventas concretadas			3 o más	3 o más	3 o más	3 o más

\*Para más información sobre nuestro nuevo modelo basado en puntos para los niveles, que entrará en vigor el 16 de julio de 2022, visita [esta página](#).

\*\*Para que los partners de mercados en crecimiento puedan colaborar con HubSpot, ajustamos los requisitos de MRR vendido y administrado en ciertas regiones. El 16 de julio de 2022, la definición de «mercado en crecimiento» no se referirá a la ubicación del Solutions Partner, sino a la ubicación del cliente o la cliente que recibe los servicios.

\*\*\*Solo se alcanza el nivel Elite por invitación, con requisitos adicionales de retención de clientes y certificación. Los candidatos estarán sujetos a una revisión; además, los criterios para este nivel pueden sufrir modificaciones. Ponte en contacto con tu equipo de cuenta para obtener más información.

# Resumen de los beneficios del programa

PARTICIPACIÓN EN LOS INGRESOS	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Comisión por negocio	El 20% durante los primeros 12 meses	El 20% mientras dure la suscripción del cliente	El 20% mientras dure la suscripción del cliente	El 20% mientras dure la suscripción del cliente	El 20% mientras dure la suscripción del cliente	El 20% mientras dure la suscripción del cliente

PERSONAL DE ASISTENCIA	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Channel Account Manager (CAM)		✓	✓	✓	✓	✓
Channel Consultant (CC)		✓	✓	✓	✓	✓
Acceso prioritario a asistencia técnica		✓	✓	✓	✓	✓
Especialista en ventas de CMS/ Operations Hub		✓	✓	✓	✓	✓
Revisión trimestral de negocios				✓	✓	✓
Solutions Architect de preventa						✓
Servicios para partners en la plataforma						✓

HERRAMIENTAS DE MARKETING	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Solutions Directory de HubSpot	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Oportunidades de liderazgo en HUG		✓	✓	✓	✓	✓
Premios Impact Award		✓	✓	✓	✓	✓
Insignia de nivel		✓	✓	✓	✓	✓
Incorporación a la biblioteca de recursos de marketing			✓	✓	✓	✓
Prioridad para colaborar en el blog de marketing de HubSpot					✓	✓
Paquete especial para el nivel Elite						✓

HERRAMIENTAS DE VENTAS	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Registro de negocios	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Registro de dominios	5	10	15	25	75	175
Notificaciones sobre leads de los partners	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Cuenta de demostración de HubSpot		✓	✓	✓	✓	✓
Exención del proceso de incorporación para tus clientes		✓	✓	✓	✓	✓
Programa de recomendaciones de clientes		✓	✓	✓	✓	✓

HERRAMIENTAS DE ASISTENCIA TÉCNICA	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Capacitaciones de HubSpot Academy para partners	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Panel de gestión de clientes	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Incorporación guiada de clientes		✓	✓	✓	✓	✓

HERRAMIENTAS DE CAPACITACIÓN	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Centro de recursos para partners		✓	✓	✓	✓	✓
Seismic: plataforma de capacitación				✓	✓	✓
Adelantos para partners				✓	✓	✓

COMUNIDAD	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Espacio privado para partners en la Comunidad de HubSpot	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Boletín informativo mensual	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Grupo de Slack privado para Solutions Partners de HubSpot	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Grupo de Facebook privado para Solutions Partners de HubSpot		✓	✓	✓	✓	✓
Grupos de usuarios partners (PUG)		✓	✓	✓	✓	✓
Consejo Asesor de Partners			✓	✓	✓	✓

# Descripción de los beneficios del programa

## PARTICIPACIÓN EN LOS INGRESOS

### Comisión por negocio

Recibe una parte de los ingresos (también llamada «comisión») por los negocios que concretes. Esta es una manera de recompensarte por todo tu esfuerzo a la hora de vender y prestar servicios a nuestros clientes en común. Te recomendamos [revisar las reglas de ventas del programa](#) antes de empezar a cobrar las comisiones.

## PERSONAL DE ASISTENCIA

### Channel Account Manager

Todos los partners tienen acceso a un Channel Account Manager (CAM). El CAM actuará como un asesor de ventas de HubSpot que te guiará a lo largo del proceso de ventas. Es como una extensión del equipo principal y te proporcionará las herramientas y los recursos necesarios para identificar, generar y cerrar más oportunidades de ventas y cultivar relaciones a largo plazo con la clientela. Puedes [ver quién es tu CAM](#) en tu cuenta de partner.

## Channel Consultant

Todos los partners\* tienen acceso a un Channel Consultant, o consultor de canal (CC), que trabajará contigo para expandir tu oferta de servicios, generar ingresos y obtener mejores resultados en las campañas de tus clientes. Esta persona será tu punto de contacto para todo lo relacionado con el éxito del cliente y capacitará a tu equipo para que ayude a tus clientes a implementar el software de HubSpot correctamente. También te apoyará con las consultas sobre los productos de HubSpot y con la extensión de tu oferta de servicios para complementar las funciones en la plataforma. Puedes [ver quién es tu Channel Consultant](#) en tu cuenta de partner.

## Acceso prioritario a asistencia técnica

Tendrás acceso a un equipo de especialistas en asistencia técnica por teléfono o a través de tu cuenta de HubSpot, sin tener que esperar. Presiona 5 cuando llames. *Ten en cuenta que la asistencia prioritaria está disponible solo en inglés.*

## Especialista en ventas de CMS/Operations Hub

El equipo de especialistas en ventas se compone de personal ejecutivo de cuentas que actualmente se centra en CMS Hub y Operations Hub (ambos en sus versiones Pro y Enterprise). Su misión es definir y afianzar los procesos de venta más eficaces para nuevos productos con el objetivo de satisfacer las expectativas de la clientela con una excelente calidad y gran experiencia en ventas. Estas personas trabajan con tu grupo de ventas para comercializar en forma conjunta nuestros productos ofreciendo sus conocimientos a lo largo de todo el proceso. Ponte en contacto con tu CAM para más información.

## Revisión trimestral de negocios

Los Channel Consultants y Channel Account Managers llevan a cabo revisiones trimestrales de negocios con nuestros principales partners. Durante estas revisiones, analizarán contigo tu rendimiento, hablarán sobre tus retos y logros actuales y te ayudarán a fijar objetivos para el siguiente trimestre. Trabajarán en equipo para definir un plan de acción que permita alcanzar esas metas de la mejor manera.

\*Los Solutions Partners que no logren ventas al cabo de 6 meses de unirse al programa o que no hayan registrado ventas en más de 12 meses trabajarán con el equipo de éxito del cliente.

## **Solutions Architect de preventas**

Nuestros partners principales tienen acceso al equipo de Solutions Architects. Esta es una relación basada en las ventas de la suite completa de HubSpot que se centra en clientes corporativos con necesidades empresariales complejas. El equipo de Solutions Architects está compuesto por nuestro personal técnico más experimentado, que colabora con la organización de ingeniería de ventas a nivel mundial. Trabajan directamente con la clientela e intervienen en nuestro proceso de ventas, nuestra estrategia comercial y nuestros equipos de producto. Si quieres saber quién es tu Solutions Architect, ponte en contacto con tu CAM.

## **Servicios para partners en la plataforma**

Nuestros partners principales tendrán acceso al equipo de servicios en la plataforma, que es como una extensión del equipo de estrategia comercial y posventa. Su misión es asesorarte con distintos escenarios de clientes y responder preguntas sobre estrategias de integración. Puedes hacer reuniones en forma trimestral o comunicarte solo cuando necesites ayuda para identificar la solución técnica ideal para una iniciativa puntual con un cliente. Si quieres más información, habla con tu Channel Consultant.



# Herramientas de marketing

## Solutions Directory de HubSpot

Todos los días, muchas empresas buscan partners que las ayuden a crecer. Como Solutions Partner o Solutions Provider, puedes publicar tus servicios en nuestro Solutions Directory para que tu próximo cliente pueda encontrarte con facilidad. Gracias a este directorio, puedes mostrar tus áreas de especialización por sector industrial y ubicación geográfica, tus certificaciones y los comentarios de la clientela, entre otras cosas. [Completa tu perfil en el directorio](#) para empezar.

## Oportunidades de liderazgo en HUG

Todos los Solutions Partners tienen la posibilidad de [liderar grupos](#) de usuarios de HubSpot (HUG). Se trata de grupos de usuarios con ingreso gratuito destinados a ayudar a los clientes de HubSpot a obtener los mejores resultados con su software. Los HUG pueden basarse en aspectos específicos, como una ubicación (p. ej., Nueva York), una industria (p. ej., hotelería y turismo), una competencia (p. ej., SEO) o un tema de interés (mujeres en la industria de la tecnología). Si eres líder de un HUG, tendrás acceso a contenido exclusivo y reuniones periódicas con personal de HubSpot y clientes, y podrás impulsar tu carrera profesional como líder intelectual de HubSpot.

## Premios Impact Award

Recibe el reconocimiento que mereces por el gran servicio que ofreces a tu clientela. Cada trimestre tendrás la oportunidad de ganar un premio Impact Award, recibir el reconocimiento de HubSpot y destacarte entre la competencia. ¿Necesitas inspiración? [Echa un vistazo a los ganadores anteriores](#) y [visita la página para participar](#).

## Insignia de nivel

Muestra tus conocimientos a posibles clientes con una insignia que refleje tu conexión con HubSpot. Usa la insignia de tu nivel en tu sitio web o firma del correo electrónico para diferenciarte del resto y demostrar tus logros con HubSpot. [Revisa nuestras pautas de imagen corporativa](#) y [descarga tu insignia](#).

## **Incorporación a la biblioteca de recursos de marketing**

Agrega tus ofertas y plantillas de marketing a la biblioteca de recursos de marketing de HubSpot. Genera más leads alojando tu contenido en el centro de recursos por excelencia que usan los profesionales del marketing de todo el mundo. *Ten en cuenta que todo el contenido debe pasar por un control de calidad y los materiales deben ser originales de tu empresa, no genéricos.*

## **Prioridad para colaborar en el blog de marketing de HubSpot**

Si eres Solutions Partner nivel Elite o Diamond, tendrás acceso directo para contribuir con tus conocimientos y experiencia al blog de marketing de HubSpot. El blog contiene principalmente publicaciones experimentales, canónicas y gráficas sobre distintos temas dirigidas a otros profesionales del marketing, especialistas en crecimiento acelerado (growth hackers) y dueños de empresas. Puedes participar de dos maneras: con una cita de experto o una publicación de invitado.

## **Paquete especial para el nivel Elite**

Tu forma de trabajar ya no es la misma. Tienes reuniones de equipo, llamadas con clientes y hasta eventos virtuales, todo desde tu oficina en casa. ¿Qué dirías si pudieras tener todo el hardware que necesitas para triunfar este año y alardear del prestigioso nivel Elite de tu empresa? Solicita el paquete especial para nivel Elite 2022. Cuando alcances el nivel Elite, recibirás un correo electrónico con más detalles y podrás elegir el paquete más adecuado para tu empresa.





## Herramientas de ventas

### Registro de dominios

Registra en tu cuenta de partner de HubSpot los dominios de los leads que genera tu organización. El límite de registros depende del nivel que tengas. En 2022, reduciremos los límites de capacidad según el nivel.

### Registro de negocios

El **Registro de negocios** es una herramienta totalmente nueva y personalizada que elimina la fricción del proceso de ventas. Lo que diferencia a nuestras herramientas es que el registro de negocios crea un negocio compartido que se sincroniza entre tu portal y HubSpot. Un negocio compartido es el registro que se crea tanto en el CRM del partner como en el de HubSpot cuando se introduce un negocio. Puedes registrar un negocio compartido de tres maneras diferentes: con un banner en el panel de partner, en un registro de empresa o contacto o convirtiendo un negocio existente en tu CRM.

## Notificaciones sobre leads de los partners

Regístrate para recibir notificaciones de tus leads y recibe alertas por correo cuando los dominios que registres completen una acción de valor en nuestro sitio web, como solicitar una demostración o iniciar una prueba gratuita. [Obtén más información](#) o regístrate en la pestaña de configuración de tu cuenta de partner.

## Cuenta de demostración de HubSpot

[Accede](#) a una cuenta de demostración personal de HubSpot con la suite de CRM Enterprise y sus correspondientes datos ficticios en el CRM para que puedas hacer demostraciones y vender el software de HubSpot completo.

## Exención del proceso de incorporación para tus clientes

Si obtienes la Certificación de Solutions Partner y completas el proceso de incorporación con tu Channel Consultant, sabrás todo sobre servicios inbound y el software de HubSpot. Así, podrás omitir los requisitos de incorporación estándar de HubSpot para aquellos clientes que prefieran seguir el proceso con tu empresa.

## Programa de recomendaciones de clientes

El Programa de recomendaciones de clientes pone en contacto a prospectos de HubSpot con un cliente existente a través de una llamada personal para hablar de su experiencia con nuestra plataforma y ayudarte a cerrar el negocio con un testimonio en directo. Durante la llamada, los clientes o clientas comparten su historia y abordan todas las inquietudes del prospecto. Ponte en contacto con tu CAM para más información.

## Herramientas de servicios

### Capacitaciones de HubSpot Academy para partners

Accede a un catálogo exclusivo de capacitaciones para ayudar a todos tus equipos, incluido el personal de ventas, asistencia técnica e implementación, a desplegar todo su potencial. Obtén credenciales de partner que validen tus conocimientos en un grupo selecto de competencias estratégicas. Puedes ver todas las capacitaciones y credenciales disponibles en la [pestaña de formaciones para partners de HubSpot Academy](#).

### Panel de gestión de clientes

Administra toda tu cartera de negocios con datos en tiempo real e información práctica sobre el rendimiento de tu clientela. Con alertas y notificaciones en el momento justo, sabrás exactamente qué está pasando durante todo el ciclo de vida de tus clientes, en todos los productos. [Accede a este panel](#) en tu cuenta de partner de HubSpot.

### Incorporación guiada de clientes

Si eres nuevo en el programa, tu Channel Consultant y Channel Account Manager colaborarán durante tu incorporación para asegurarse de que tengas las herramientas que necesitas para ofrecer tus productos y servicios a clientes de HubSpot. Esto incluye trabajar juntos para implementar con éxito tu primera instancia de HubSpot, donde el Channel Consultant te guiará por el proceso de incorporación. Más información [aquí](#).

## Herramientas de ayuda

### Centro de recursos para partners

El [Centro de recursos para partners](#) es tu sitio de referencia si buscas las últimas novedades y recursos para partners. Desde allí, podrás acceder a recursos de productos y el blog para partners, además de obtener más información sobre los beneficios que se mencionan en esta guía. Encontrarás lo que necesitas para avanzar mucho más y crecer mejor con HubSpot.

## Seismic: plataforma de capacitación

Si eres un Solutions Partner de nivel Platinum, Diamond o Elite, tendrás acceso a una plataforma de capacitación exclusiva llamada **Seismic**. Allí encontrarás las últimas presentaciones de ventas, resúmenes de una página, información sobre inteligencia competitiva y otros recursos útiles que tu equipo necesita para cerrar negocios y ofrecer sus servicios. Además, tendrás acceso a información confidencial, como los próximos lanzamientos de productos, que te permitirá prepararte para entrar al mercado junto con nosotros. Tendrás los mismos recursos que nuestros ejecutivos de ventas y en la misma plataforma.

## Adelantos para partners

¿Quieres saber sobre los productos nuevos o los cambios en el programa antes que nadie? ¿Quieres participar en eventos exclusivos con líderes de HubSpot? Si eres Solutions Partner de nivel Platinum, Diamond o Elite, podrás asistir a eventos donde gerentes generales de HubSpot, líderes de marketing y gerentes de productos hablan sobre los futuros lanzamientos y otra información exclusiva. Estos son eventos más pequeños y permiten que nuestros principales partners vean antes que nadie características, campañas y productos nuevos. El contacto principal en tu empresa será quien reciba las invitaciones a estos eventos por correo electrónico.



# Comunidad

## Espacio privado para partners en la Comunidad de HubSpot

La Comunidad de HubSpot es un espacio para interactuar con usuarios de los productos y servicios de HubSpot que comercializa tu empresa. Dentro de la Comunidad tenemos un espacio privado exclusivo para partners donde puedes hablar sobre estrategia con otros colegas, enterarte de novedades de productos y mantenerte al día con los nuevos recursos de HubSpot. Echa un vistazo [aquí](#).

## Grupo de Slack privado para Solutions Partners de HubSpot

Únete a un grupo de partners cada vez más grande que ya usa Slack para crear lazos y fomentar la colaboración en todo el mundo. Mantente conectado con otros partners y habla directamente con tu Channel Account Manager y Channel Consultant de HubSpot en este grupo privado. [Pide unirte](#) si eres Solutions Partner o tienes nivel Gold o superior. Si eres Solutions Provider, [pide unirte aquí](#).

## Boletín informativo mensual

Mantén a tu equipo informado sobre las últimas novedades de HubSpot. Suscríbete a los correos sobre educación, contenido y recursos a través de HubSpot para recibir nuestro boletín de noticias mensual. Todos los meses recibirás directamente en tu bandeja de entrada los anuncios más importantes para partners, novedades sobre productos y contenido relevante.

## Grupo de Facebook privado para Solutions Partners de HubSpot

Colabora con partners de todo el mundo en nuestro grupo privado de Facebook. Haz preguntas y obtén respuestas en tiempo real de otras agencias sobre cualquier tema, desde integraciones y estrategias publicitarias hasta consejos sobre el uso de las herramientas de HubSpot. Asegúrate de contestar las preguntas obligatorias cuando solicites [unirte al grupo](#). *Solo se aprobará a los Solutions Partners verificados.*

## Grupos de usuarios partners (PUG)

Los grupos de usuarios partners (PUG) son grupos de networking basados en las funciones de los partners, que sirven para conectar colegas en la misma región. Puedes contribuir con nuevas maneras de abordar problemas en tu empresa, mientras estableces vínculos en la comunidad de partners. Si reúnes los requisitos, te unirás a un grupo pequeño de partners para hablar sobre cualquier tema, desde cómo captar prospectos hasta cómo implementar el CRM de HubSpot. Envía tu solicitud para [unirte aquí](#).

## Consejo Asesor de Partners

El **Consejo Asesor de Partners (PAC)** de HubSpot se compone de cinco grupos regionales que se reúnen trimestralmente para debatir sobre distintos temas, como nuevos productos o cambios en el programa. Creemos mucho en nuestro PAC y en su capacidad de representar la opinión de la comunidad de partners sobre las decisiones importantes que afectan el futuro del programa. El período de inscripción tiene lugar una vez al año durante el primer trimestre.



# Enlaces rápidos

---

Recursos que querrás guardar como referencia

Para seguir al tanto de todo lo relacionado con el programa:

[Panel de gestión de clientes](#)

[Resumen de pautas de ventas](#)

[Centro de recursos para partners](#)

[Resumen de las comisiones de partners](#)

[Centro de recursos de productos](#)

[Resumen del registro de leads](#)

[Blog de noticias para partners](#)

[Registro de negocios](#)

[Pautas para eventos, prensa e imagen corporativa](#)

[Políticas del Solutions Partner Program](#)

[Acuerdo del Solutions Partner Program de HubSpot](#)