



Solutions Partner Program

Guía de niveles y beneficios de 2023



Índice

- 2 Bienvenida al programa
- 3 Información sobre el programa y los niveles
- 4 Cambios aplicados al programa en 2023
- 7 Requisitos de los niveles
- 9 Resumen de los beneficios del programa
- 12 Descripción de los beneficios del programa
- 21 Enlaces rápidos





Bienvenida al programa

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 a crecer mejor con HubSpot.

Lanzamos el Solutions Partner Program hace más de una década con el objetivo de ofrecer a partners y clientes una plataforma integral de colaboración para empresas en expansión. Desde entonces, el programa ha crecido y se ha convertido en un ecosistema variado y en continua expansión, en el que sus participantes aportan una gran experiencia técnica y conocimientos únicos sobre el sector y las empresas que lo componen. Como partner de confianza, puedes ofrecer a nuestros clientes mutuos los servicios y soluciones que necesitan para seguir creciendo en el entorno macroeconómico actual.

Esta guía recoge los recursos que puedes usar para conectar con tus clientes y conseguir que tu empresa destaque por su experiencia y profesionalidad, y también incluye información sobre los beneficios que recibirás a medida que avanzas por los diferentes niveles.

Tu participación en el programa es fundamental para el crecimiento de HubSpot y el de nuestros clientes mutuos, y será un placer trabajar contigo este año.

Atentamente,

Brian Garvey

Vicepresidente del Solutions Partner Program

Información sobre el programa y los niveles

Al unírte al Solutions Partner Program, sientas las bases para desarrollar una relación más estrecha con tus clientes e iniciar una nueva fase de crecimiento para tu equipo. Además de las comisiones que recibirás por los negocios que traigas a HubSpot, el programa te da acceso a beneficios exclusivos en cada nivel.

Los Solutions Partners progresan a través de diferentes niveles según los resultados que hayan conseguido para sus clientes en HubSpot. Los niveles van desde el Gold hasta el Elite, que es el nivel máximo, y el nivel que tengas representa tu trayectoria en el programa y te ayuda a destacar entre la competencia.

Al unírte al programa, puedes hacerlo como Solutions Provider o como Solutions Partner. El paquete para Solutions Providers permite empezar a vender y prestar servicios de HubSpot con un nivel de compromiso bajo, mientras que el paquete para Solutions Partners implica requisitos diferentes y proporciona más beneficios.

Para avanzar por los niveles del programa, necesitarás una certificación para Solutions Partners, y los niveles se determinan según el valor de los clientes que hayas traído a HubSpot y administrado a lo largo del tiempo. Este valor se mide a partir de dos métricas: los ingresos recurrentes mensuales vendidos (MRR vendidos) y los ingresos recurrentes mensuales administrados (MRR administrados), que puedes monitorizar en tu [cuenta de partner de HubSpot](#).

Aunque los niveles están diseñados para representar tu experiencia en ventas y servicios, así como tu crecimiento en general, tenemos en cuenta muchos otros aspectos para evaluar tu profesionalidad como Solutions Partner. Por eso, esta guía también incluye información acerca de otros recursos que te permitirán demostrar tus conocimientos sobre los productos y temas en los que te especializas, como las certificaciones para Solutions Partners y el Solutions Directory de HubSpot.

Cambios aplicados al programa en 2023

Acreditaciones

A medida que el ecosistema y las ofertas de los productos de HubSpot aumentan en complejidad, la experiencia de nuestros partners es cada vez más necesaria para conseguir los mejores resultados en distintos programas y proyectos. [Las acreditaciones de HubSpot](#) permiten a las organizaciones miembros del Solutions Partner Program proporcionar a los clientes de HubSpot el más alto nivel de calidad, servicio y análisis estratégico.

Para conseguir una acreditación, las organizaciones deben demostrar que tienen los conocimientos, la capacidad y la experiencia práctica que necesitan los clientes con complejas necesidades técnicas y comerciales. Las acreditaciones son más rigurosas que las certificaciones, ya que para obtenerlas hay que cumplir con una serie de requisitos previos y realizar diferentes ejercicios prácticos, como juegos de rol.

Comisiones

A partir del 1 de abril de 2023, los Solutions Partners de HubSpot recibirán, durante tres años, un 20% en la distribución de los ingresos derivados de las suscripciones a líneas de producto específicas que se vendan en esa fecha o en una fecha posterior. Si el tiempo de vida del cliente es menor que tres años, dejarán de pagarse comisiones cuando el cliente cancele su suscripción a HubSpot.

En el caso de las transacciones válidas que se hayan cerrado antes del 1 de abril de 2023, HubSpot pagará a los Solutions Partners una comisión del 20% hasta el 1 de abril de 2025, con independencia de que sigan administrando o no a sus clientes. Desde el 1 de abril de 2025, los Solutions Partners pueden seguir recibiendo una comisión del 20% por esos negocios que se hayan cerrado antes del 1 de abril de 2023, pero solo si se les siguen atribuyendo los MRR administrados de los clientes en cuestión.

Además, hemos creado el programa de recomendación upmarket, un nuevo programa opcional en el que pueden participar los partners y negocios que cumplan los requisitos. Desde el 17 de febrero de 2023, todos los Solutions Partners que cumplan los requisitos y que tengan el nivel Platinum, Diamond o Elite pueden recibir una comisión del 10% durante un año por todos los negocios válidos. Los requisitos de este programa y las condiciones para recibir comisiones son las siguientes:

Requisitos del programa de recomendación upmarket (para partners)

- Deben tener el nivel Platinum, Diamond o Elite.
- Deben tener la acreditación en implementación del CRM.

Requisitos del programa de recomendación upmarket (para negocios)

- Deben ser clientes nuevos de HubSpot.
- Deben ser una primera suscripción a los niveles Pro o Enterprise.
- Su valor mínimo debe ser de 5000 USD en el caso de un solo producto, o de 3000 USD en el caso de varios productos.
- Es necesario tener una prueba de participación (POI) firmada por el cliente.

MRR administrados

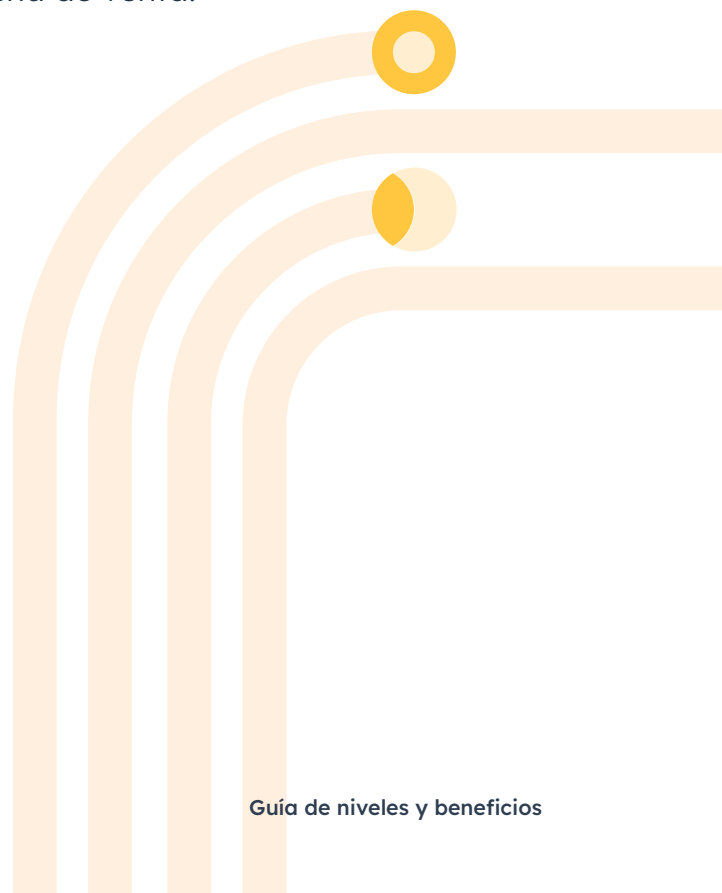
Ahora, para que las acciones de los partners se consideren válidas de cara a la distribución de ingresos, tienen que implicar una gestión activa, por lo que a partir del 3 de abril de 2023 dejaremos de atribuir los MMR administrados que se deriven de acciones de workflows automatizadas. Además, a partir del 3 de abril, reduciremos la ventana de los MRR administrados, de 90 a 60 días, para dejar de atribuir a los partners los ingresos de las cuentas con las que ya no trabajan. Finalmente, los MRR administrados ahora usan datos en tiempo real, lo que significa que las acciones que los partners realizan en el portal del cliente y su repercusión en los MRR administrados se refleja de inmediato en el portal del partner. Estos criterios seguirán ajustándose para representar de la mejor forma posible el nivel de involucración de los partners en la gestión de sus clientes. Para consultar más información sobre cómo funcionan los MRR administrados en la actualidad, echa un vistazo a [este artículo de la base de conocimientos](#).

Cambios para los Solutions Partners sin nivel

Además de los cambios en el sistema de comisiones, todos los Solutions Partners sin nivel que se hayan unido al programa antes del 17 de enero de 2021 tendrán la opción de convertirse en Solutions Providers o de abandonar el programa si no alcanzan el nivel Gold antes del 15 de julio de 2023. Los participantes que estén en riesgo de perder su condición de Solutions Partner recibirán una notificación en febrero para que tengan tiempo de alcanzar el nivel Gold antes del 15 de julio. Por su parte, los partners que perdieron su nivel en el proceso de revaluación de enero no se verán afectados.

Este proceso se llevará a cabo cada seis meses, y todos los partners que hayan estado en el programa más de dos años deben alcanzar o mantener el nivel Gold para permanecer en él como Solutions Partners.

Los Solutions Providers solo reciben comisiones durante 12 meses, por lo que las comisiones de los Solutions Partners que decidan convertirse en Solutions Providers en la revaluación de julio se verán afectadas en consecuencia. Si has pasado a ser Solutions Provider y has recibido comisiones durante 12 meses o más, dejarás de recibirlas a partir del 15 de julio de 2023. En cuanto a los negocios cerrados después del 15 de julio de 2023, seguirás recibiendo una comisión del 20% durante un año a partir de la fecha de venta del negocio. Los Solutions Partners que decidan abandonar el programa dejarán de recibir comisiones por todos los negocios, con independencia de la fecha de venta.



Requisitos de los niveles

OBJETIVOS DE MRR	Puntos (MRR vendidos)	Puntos (MRR administrados)	Umbral de puntos total
Elite	1950 (65.000 USD)	1700 (170.000 USD)	5950
Diamond	570 (19.000 USD)	550 (55.000 USD)	2020
Platinum	270 (9000 USD)	150 (15.000 USD)	645
Gold	113 (3750 USD)	38 (3750 USD)	243

REQUISITOS	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	SOLUTIONS PARTNER GOLD	SOLUTIONS PARTNER PLATINUM	SOLUTIONS PARTNER DIAMOND	SOLUTIONS PARTNER ELITE*
Incorporación de partners		✓	✓	✓	✓	✓
Certificación de partner		✓	✓	✓	✓	✓
Suscripción sin intervención	Cualquier producto Starter	Cualquier producto Pro	Cualquier producto Pro	Cualquier producto Pro	Cualquier producto Pro	Cualquier producto Pro
Promedio de uso de apps por ventas cerradas			3 o más	3 o más	3 o más	3 o más

CONVERSIÓN DE MONEDAS A PUNTOS**	PUNTOS POR VENTAS	PUNTOS POR ADMINISTRACIÓN
100 USD Dólar estadounidense	3 PUNTOS (6 PUNTOS)	1 PUNTO (2 PUNTOS)
105 AU Dólar australiano		
300.300 COP Peso colombiano		
75 EUR Euro		
62,50 GBP Libra esterlina		
140 SGD Dólar singapurense		
12.000 JPY Yen japonés		
1545 ZAR Rand sudafricano		
130 CAD Dólar canadiense		

Los mercados en crecimiento son áreas geográficas en las que HubSpot está empezando a tener presencia, lo que significa que tenemos una penetración de mercado más baja y, en muchos casos, no contamos con presencia local en el país. Aunque los Solutions Partners son fundamentales para ayudarnos a crecer en esos mercados, sabemos que se enfrentan a los desafíos propios de desarrollar el valor de una marca en un mercado nuevo. Para ayudarles a superar estos obstáculos, en 2020 lanzamos los "niveles de mercado en crecimiento" y los ampliamos en 2021. También definimos objetivos más bajos para los niveles de los partners que operan en mercados en crecimiento, tanto en lo referente a los MRR vendidos como a los administrados. En julio de 2022, mejoramos la estrategia que aplicamos a esos mercados, y ahora solo tenemos en cuenta la ubicación de las empresas que reciben los servicios en vez de la ubicación de los Solutions Partners. Esto significa que duplicamos la atribución de los puntos que reciben estos partners por cerrar ventas con clientes ubicados en mercados en crecimiento, independientemente de dónde se encuentre el partner.

Entre los mercados en crecimiento se incluyen la India, Latinoamérica, Asia del Norte (China, Mongolia y Corea del Sur) y el Sudeste Asiático (Bangladesh, Brunei, Camboya, Hong Kong, Indonesia, Laos, Malasia, Maldivas, Myanmar [Birmania], Nepal, Pakistán, Filipinas, Sri Lanka, Singapur, Taiwán, Tailandia, Timor Oriental y Vietnam).

* El nivel Elite solo puede alcanzarse por invitación e implica requisitos adicionales, como una retención de clientes mínima del 85%, una retención de clientes en dólares (C\$R) superior al 85% y al menos 100 certificaciones en el equipo de la empresa partner.

Estos criterios pueden variar, y revisaremos personalmente las cuentas de quienes aspiren al nivel Elite para confirmar su buena reputación antes de enviar una invitación para subir de nivel. Si estás cerca de alcanzar los umbrales del nivel Elite, ponte en contacto con el equipo que lleva tu cuenta para confirmar que cumples con los requisitos y poder recibir más información sobre el proceso y el calendario para subir a este nivel.

** A la hora de calcular el valor en puntos de las distintas monedas locales, se tienen en cuenta las tasas de conversión de divisas. Sin embargo, para que la volatilidad del mercado no influya en el sistema de niveles, puede que el valor de los puntos no refleje en tiempo real las tasas de conversión de divisas del mercado.

Resumen de los beneficios del programa

DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Comisión por negocio	20% por 12 meses	20% por 3 años máx.	20% por 3 años máx.	20% por 3 años máx.	20% por 3 años máx.	20% por 3 años máx.

* Para consultar los requisitos de elegibilidad para partners y negocios, echa un vistazo a las [reglas para ventas](#).

PERSONAL DE ASISTENCIA	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Channel Account Manager		✓	✓	✓	✓	✓
Channel Consultant		✓	✓	✓	✓	✓
Acceso prioritario al servicio de asistencia		✓	✓	✓	✓	✓
Especialista en ventas de CMS Hub/ Operations Hub		✓	✓	✓	✓	✓
Revisiones comerciales trimestrales				✓	✓	✓
Solutions Architect de preventas						✓
Servicios para partners en la plataforma						✓

HERRAMIENTAS DE MARKETING	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Solutions Directory	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Oportunidades de liderazgo en un HUG		✓	✓	✓	✓	✓
Premios Impact Award		✓	✓	✓	✓	✓
Insignia de nivel		✓	✓	✓	✓	✓
Recursos de marca para partners	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Registro en la biblioteca de recursos de marketing			✓	✓	✓	✓
Prioridad en el blog de marketing de HubSpot					✓	✓

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

HERRAMIENTAS DE SERVICIOS	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
HubSpot Academy para partners	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Panel de gestión de clientes	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Incorporación guiada para clientes		✓	✓	✓	✓	✓

HERRAMIENTAS DE FORMACIÓN	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Centro de recursos para partners		✓	✓	✓	✓	✓
Plataforma de formación Seismic				✓	✓	✓
Adelantos para partners				✓	✓	✓

COMUNIDAD	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Espacio privado en la Comunidad de HubSpot	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Boletín informativo mensual	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Grupo de Slack privado	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Grupo de Facebook privado		✓	✓	✓	✓	✓
Consejo Asesor de Partners			✓	✓	✓	✓

Descripción de los beneficios del programa

DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS

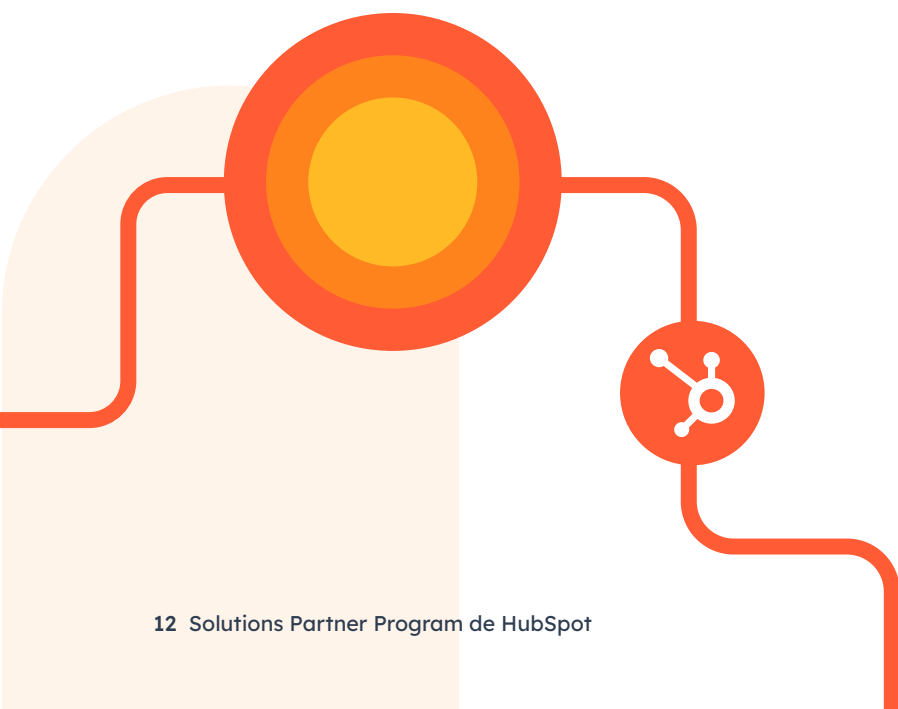
Comisiones por negocios

Como recompensa por las ventas que cierres y los servicios que prestes a nuestros clientes mutuos, en el Solutions Partner Program recibirás comisión por los negocios que cumplan los requisitos. Antes de empezar a ganar comisiones, te recomendamos [revisar las reglas para ventas del programa](#).

Personal de asistencia

Channel Account Managers

Como Solutions Partner, tendrás acceso a un Channel Account Manager (CAM): un asesor de HubSpot que te guiará a lo largo del proceso de ventas. Tu CAM será como un miembro más de tu equipo y te proporcionará las herramientas y los recursos necesarios para identificar, generar y cerrar más oportunidades de ventas, y para desarrollar relaciones a largo plazo con tus clientes. Puedes [ver quién es tu CAM](#) en tu cuenta de partner.



Channel Consultants

Como Solutions Partner*, tendrás acceso a un Channel Consultant (CC) que te ayudará a expandir tu oferta de servicios, generar ingresos y obtener mejores resultados con las campañas de tus clientes. Tu CC será tu punto de contacto para todo lo relacionado con el éxito del cliente y enseñará a tu equipo cómo implementar el software de HubSpot para las cuentas que gestionas. También te ayudará a resolver las consultas sobre los productos de HubSpot y a ampliar tu oferta de servicios para complementar las funciones de la plataforma. Puedes [ver quién es tu CC](#) en tu cuenta de partner.

Acceso prioritario al servicio de asistencia

Como Solutions Partner, podrás acceder a un equipo de especialistas en asistencia, por teléfono o a través de tu cuenta de HubSpot, sin tener que esperar a que te atiendan. Solo tienes que pulsar 5 cuando nos llames y te conectaremos de inmediato, pero ten en cuenta que la asistencia prioritaria solo está disponible en inglés.

Especialistas en ventas de CMS Hub/Operations Hub

El equipo de especialistas en ventas son ejecutivos y ejecutivas de cuentas que actualmente se centran en las versiones Pro y Enterprise de CMS Hub y de Operations Hub. Su misión es definir los procesos de ventas más eficaces para nuevos productos, y optimizar esos procesos para satisfacer las expectativas de los clientes en cuanto a calidad y eficiencia. Este equipo de especialistas compartirá sus conocimientos y su experiencia con tu departamento de ventas para comercializar los productos de HubSpot y poder cerrar tantas ventas conjuntas como sea posible. Ponte en contacto con tu CAM para obtener más información.

Revisiones comerciales trimestrales

Los Channel Consultants y Channel Account Managers llevan a cabo revisiones comerciales trimestrales con nuestros partners más destacados. Durante estas revisiones, analizarán contigo tu rendimiento, examinarán tus retos y tus logros, y te ayudarán a fijar objetivos para el siguiente trimestre y a definir un plan de acción que te permita alcanzarlos de la forma más eficaz.

Solutions Architects de preventas

Nuestros partners más destacados pueden colaborar con nuestro equipo de Solutions Architects para cerrar ventas de la suite completa de HubSpot con clientes corporativos que tienen necesidades empresariales complejas. El equipo de Solutions Architects está compuesto por nuestro personal técnico más experimentado en ingeniería comercial a nivel mundial. Trabaja directamente con los clientes e interviene 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 más destacados tendrán acceso al equipo de servicios en la plataforma, que es parte del equipo de estrategia comercial y de posventa y que se encargará de asesorarte acerca de distintas situaciones que pueden darse con tus clientes, así como de responder a las preguntas que tengas sobre estrategias de integración. Puedes reunirte con este equipo trimestralmente o recurrir a él solo cuando necesites ayuda para identificar la solución técnica ideal para una determinada iniciativa. Si quieres más información, habla con tu Channel Consultant.



Herramientas de marketing

Solutions Directory

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 y ubicación geográfica, tus certificaciones y los comentarios de los clientes, entre otra información. [Completa tu perfil en el directorio](#) para llegar a nuevos clientes cuanto antes.

Oportunidades de liderazgo en un HUG

Todos los Solutions Partners tienen la posibilidad de [liderar](#) grupos de usuarios de HubSpot (HUG), que son grupos de 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 lideras un HUG, tendrás acceso a contenido exclusivo y a 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 nuestros usuarios. Cada trimestre tendrás la oportunidad de ganar un premio Impact Award, recibir el reconocimiento de HubSpot y destacar entre la competencia. ¿Necesitas inspiración? [Echa un vistazo a la lista de partners que ganaron en ediciones anteriores](#) e inscríbete en [esta página](#).

Insignia de nivel

Muestra tus conocimientos a posibles clientes con una insignia que represente tu relación con HubSpot. Usa tu [insignia de nivel](#) en tu sitio web y en tu firma de correo electrónico para diferenciarte de la competencia y demostrar tus logros con HubSpot. Al usarla, asegúrate de cumplir las [pautas publicitarias del Solutions Partner Program](#) y las [pautas de uso de nuestra marca](#).

Recursos de marca para partners

En los nuevos [recursos de marca para Solutions Partners](#) encontrarás todo lo que necesitas para promocionar HubSpot, como directrices de marca actualizadas, logotipos del programa, insignias de los diferentes niveles de partner, más de 50 iconos y más de 60 capturas de pantalla de nuestros productos que podrás usar en tus materiales de marketing. Recuerda que, al usar estos recursos, debes seguir en todo momento nuestras [pautas publicitarias](#).

Registro en la biblioteca de recursos de marketing*

Genera más leads incluyendo tus ofertas y plantillas de marketing en la [biblioteca de recursos de marketing de HubSpot](#): un centro de materiales que utilizan equipos de marketing de todo el mundo. Ten en cuenta que todo el contenido debe pasar por un control de calidad, y que los materiales deben ser originales de tu empresa, no genéricos.

Prioridad 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 y titulares de empresas, y puedes participar en él de dos formas: con una cita o una publicación.

* Por el momento, solo se admite contenido en inglés.



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.

Registro de negocios

[El registro de negocios](#) es una herramienta personalizada para optimizar los procesos de ventas, que permite crear negocios compartidos que se sincronizan entre tu portal y HubSpot. Un negocio compartido es un registro que se crea en el CRM del partner y en el de HubSpot, y puede registrarse de tres maneras: desde un banner en el panel de partner, en un registro de empresa o de contacto, o convirtiendo en tu CRM un negocio existente en uno compartido.

Notificaciones sobre leads de partners

Regístrate para recibir notificaciones de tus leads y 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 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 con datos ficticios para mostrar a tus clientes cómo funciona el software y cerrar más negocios.

Exención de la incorporación para clientes

Si obtienes una certificación de Solutions Partner y completas el proceso de incorporación con tu Channel Consultant, habrás adquirido todos los conocimientos necesarios sobre los servicios inbound y el software de HubSpot. De esta forma, 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 directo. Durante la llamada, el cliente habla con el prospecto de su experiencia y resuelve todas las dudas que este pueda tener. Ponte en contacto con tu CAM para obtener más información.

Herramientas de servicios

HubSpot Academy para partners

Accede a un catálogo exclusivo de recursos de formación para ayudar a todos tus equipos, incluido el personal de ventas, asistencia e implementación, a desarrollar todo su potencial, y consigue credenciales como partner que validen tus conocimientos en distintas competencias profesionales. Puedes ver todos los cursos y las credenciales disponibles en la [pestaña de formación para partners de HubSpot Academy](#).

Panel de gestión de clientes

Gestiona tu cartera de negocios con datos en tiempo real e información práctica sobre los resultados de tus clientes. El panel te muestra alertas y notificaciones en el momento justo para que sepas 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 para clientes

Si acabas de incorporarte al programa, tu Channel Consultant y tu Channel Account Manager te proporcionarán, durante el proceso de incorporación, todas las herramientas que necesitas para ofrecer tus productos y servicios a los clientes de HubSpot. Por ejemplo, te ayudarán a implementar tu primera instancia de HubSpot, y tu Channel Consultant te guiará por el proceso de incorporación del cliente. Consulta [más información](#).



Herramientas de formación

Centro de recursos para partners

En el [Centro de recursos para Solutions Partners](#) encontrarás todas las novedades y materiales que necesitas para tener éxito y crecer mejor con HubSpot. Desde este centro, podrás acceder a recursos de productos y al blog para partners, además de obtener más información sobre los beneficios que se mencionan en esta guía.

Plataforma de formación Seismic

Si tienes el nivel Platinum, Diamond o Elite, obtendrás acceso a una plataforma de formación exclusiva llamada [Seismic](#). Allí encontrarás las últimas presentaciones de ventas, documentos, información sobre inteligencia competitiva y otros recursos útiles que tu equipo necesita para cerrar negocios y prestar servicios profesionales. Además, tendrás acceso a información confidencial, como a detalles sobre los próximos lanzamientos de productos, que te permitirá prepararte para entrar al mercado con nosotros. Es decir, tendrás los mismos recursos que nuestro equipo de ventas y en la misma plataforma.

Adelantos para partners

¿Quieres enterarte antes que nadie de los nuevos productos que vamos a lanzar y de los cambios en nuestro programa? ¿Quieres participar en eventos exclusivos con líderes de HubSpot? Si eres Solutions Partner de nivel Platinum, Diamond o Elite, podrás asistir a eventos donde mángagers de HubSpot, líderes de marketing y mángagers de producto hablan sobre futuros lanzamientos, y donde encontrarás mucha más información exclusiva. Estos eventos son más reducidos y proporcionan a nuestros partners más destacados información privilegiada sobre nuevas características, campañas y productos. Enviaremos las invitaciones a estos eventos por correo electrónico a la persona de contacto principal de tu empresa.

Comunidad

Espacio privado en la Comunidad de HubSpot

La Comunidad de HubSpot es una plataforma para interactuar con los usuarios y usuarias de nuestros productos y servicios, y en ella encontrarás un espacio privado exclusivo para partners donde podrás hablar sobre estrategias con otros colegas, enterarte de las últimas novedades sobre nuestros productos y mantenerte al día de los nuevos recursos de HubSpot. Visita [nuestra comunidad](#).

Grupo de Slack privado

Forma parte de un grupo de partners cada vez más grande que ya usa Slack para crear una comunidad y fomentar la colaboración en todo el mundo. En este grupo privado, podrás conectar con otros partners y ponerte en contacto directamente con tu Channel Account Manager y tu Channel Consultant de HubSpot. Si eres Solutions Partner de nivel Gold o superior, y te interesa participar, [solicita que te incluyamos](#). Si eres Solutions Provider, [solicítalo a través de este enlace](#).

Boletín informativo mensual

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

Grupo de Facebook privado

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. Recuerda responder todas las preguntas obligatorias cuando solicites [unirte al grupo](#). Solo se aprobará a los Solutions Partners verificados.

Consejo Asesor de Partners

El [Consejo Asesor de Partners](#) 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. Este consejo es clave para 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, en el primer trimestre.



Enlaces rápidos

Aquí tienes una serie de recursos útiles que puedes guardar como referencia.

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

[Panel de gestión de clientes](#)

[Centro de recursos para partners](#)

[Centro de recursos de productos](#)

[Blog de noticias para partners](#)

Para estar al tanto de nuestras políticas y directrices:

[Reglas para ventas](#)

[Comisiones para partners](#)

[Registro de leads](#)

[Registro de negocios](#)

[Pautas para eventos, prensa y branding](#)

[Políticas del Solutions Partner Program](#)

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

