



Programa de Parceiros de Soluções — 2025

# Guia de categorias, requisitos e benefícios



# Índice

---

- 2 Carta do Programa de Parceiros de Soluções da HubSpot
- 3 Sobre o nosso programa e categorias
- 5 Atualizações do programa para 2025
- 8 Requisitos das categorias
- 11 Visão geral dos benefícios do programa
- 15 Descrição dos benefícios do programa
- 29 Links rápidos

# Programa de Parceiros de Soluções da HubSpot

Agora você faz parte de um ecossistema dinâmico e pioneiro em IA, comprometido em ajudar os clientes a crescer melhor com a HubSpot. Estamos felizes em fazer uma parceria com você nessa jornada emocionante.

À medida que entramos em 2025, o ritmo da inovação, especialmente em IA, está agregando um enorme valor e remodelando as expectativas dos clientes. De acordo com a IDC, essa mudança representa uma oportunidade de receita de US\$ 30 bilhões para os parceiros da HubSpot até 2028. E estamos apenas começando!

Nossa missão continua a mesma: ampliar as vendas e os serviços por meio de parceiros especialistas. Trabalhando juntos, podemos acelerar o tempo de implantação para os clientes e aproveitar a imensa essa oportunidade que temos pela frente.

Este guia foi elaborado para fornecer uma visão geral dos benefícios disponíveis em cada nível de categoria no programa, ajudando você a entender como desbloquear novas oportunidades.

Nossa meta é fazer da HubSpot o melhor lugar para você expandir seu negócio. Nossas ferramentas e recursos têm como objetivo otimizar sua eficiência e nossos incentivos são projetados para recompensar o valor que você oferece aos nossos clientes compartilhados.

Obrigado por sua parceria e pelo impacto que você produz todos os dias.



Atenciosamente,

**Angie O'Dowd**

Vice-presidente, Programa de Parceiros de Soluções



# Sobre o nosso programa e categorias

O Programa de Parceiros de Soluções da HubSpot foi projetado para capacitar nossos parceiros a expandir seus negócios, alcançar o sucesso e fornecer valor a seus clientes. Quer você esteja apenas começando sua jornada conosco ou seja um especialista experiente na HubSpot, nosso programa fornece um caminho claro para o crescimento e reconhece suas realizações por meio de um sistema de classificação estruturada de categorias com benefícios em cada uma delas.

O Programa de Parceiros de Soluções foi desenvolvido para recompensar os parceiros por impulsionar o sucesso dos negócios e dos clientes, aumentando sua experiência com a HubSpot e expandindo seus próprios negócios. Ele fornece acesso a benefícios exclusivos, recursos e oportunidades para aprofundar seu relacionamento com a HubSpot e aprimorar seu posicionamento no mercado.


O programa está estruturado em cinco níveis: sem categoria, Gold, Platinum, Diamond e Elite, cada um refletindo o nível de sua parceria e sucesso. Para alcançar novos níveis, definimos limites e requisitos, que estão especificados nas seções abaixo.

O programa de categorias da HubSpot não apenas celebra seu crescimento e suas realizações, mas também fornece benefícios exclusivos que o ajudam a diferenciar seus negócios em um mercado competitivo. À medida que você sobe de categoria, você desbloqueia maior acesso a:

- **Recursos aprimorados:** treinamento específico para sua categoria, ferramentas e recursos personalizados para ajudá-lo a expandir seus conhecimentos e gerar resultados para seus clientes.
- **Diferenciação de mercado:** Credibilidade através do reconhecimento de categorias e acesso a co-marketing exclusivo e oportunidades de branding.
- **Suporte prioritário:** os parceiros de categorias superiores têm acesso a equipes especializadas dentro da HubSpot, como nossos especialistas em vendas, atendimento de plataforma e equipe de arquitetos de soluções.
- **Crescimento de receita:** à medida que você sobe de categoria, desbloqueia oportunidades, como a HubSpot conectando você a novos negócios ou oferecendo acesso a incentivos e fundos.

O Programa de Parceiros de Soluções é mais do que apenas uma parceria, é um framework comprovado para o sucesso mútuo. Ao se alinhar com a HubSpot, você obtém acesso a um conjunto extensivo de ferramentas, orientação de especialistas e uma rede global de profissionais com ideias semelhantes, todos trabalhando em prol de uma mesma meta, transformar a maneira como as empresas crescem.

Embora as categorias reflitam seu sucesso em vendas, manutenção e crescimento geral, eles não capturam toda a sua história. Este guia também destaca recursos adicionais, como certificações de parceiros e o diretório de soluções da HubSpot, que demonstram sua expertise em produtos específicos e áreas de conhecimento.



# Atualizações do Programa 2025: O que há de novo?

## Fundos para Desenvolvimento de Marketing (MDF)

Em 2025, parceiros Platinum, Diamond e Elite poderão solicitar fundos de desenvolvimento de marketing da HubSpot. Caso aprovados, receberão esse suporte para impulsionar a geração de receita por meio de atividades de criação e aceleração de pipelines. [Saiba mais aqui.](#)

Além do nosso programa MDF padrão, também oferecemos o Acelerador Crescimento de Parceiros (PGA), um programa especializado baseado em aplicativos para parceiros de soluções e aplicativos que, após a conclusão, libera o acesso aos fundos de desenvolvimento de marketing. [Saiba mais.](#)

## O Fundo para Crescimento de Parceiros (PGF)

HubSpot quer recompensar e investir em parceiros que impulsionam um crescimento significativo através de contratos de prospecção e de upmarket em nosso ecossistema. Para incentivar ainda mais esse comportamento, lançamos um Fundo de Crescimento de Parceiros de US\$ 10 milhões, no qual os parceiros elegíveis podem se inscrever uma vez por ano e, se aceito, receber financiamento anual por um período de 3 anos, desde que atinjam os requisitos de crescimento anual. Para obter mais detalhes, entre em contato com o seu Gerente de desenvolvimento de parceiros (PDM).

## **Fundo para Desenvolvimento de Parceiros (PDF)**

A HubSpot quer recompensar e ajudar no fluxo de caixa de parceiros de alto potencial que impulsionam um crescimento significativo em todos os negócios de origem e mantêm retenções de clientes altas em nosso ecossistema. O Fundo para Desenvolvimento de Parceiros é uma prova de nosso compromisso com os parceiros que nos ajudam a atingir estas metas. Ao participar, o Fundo para Desenvolvimento de Parceiros recompensa os parceiros elegíveis com um adiantamento de um ano sobre as comissões para impulsionar o crescimento em todos os negócios de origem e manter retenções de clientes altas.

O fundo fornece recursos financeiros para ajudar parceiros qualificados Platinum, Diamond e Elite a dimensionar seus negócios, impulsionar a inovação e melhorar os serviços oferecidos aos clientes da HubSpot.

Se você faz parte do programa de parceiros da HubSpot, você pode saber mais sobre a elegibilidade aqui ou entrar em contato com seu Gerente de desenvolvimento de parceiros (PDM)

## **Alterações de limites de categorias**

A partir de 15 de julho de 2025, a HubSpot está atualizando seus requisitos de categorias para melhor se alinhar com o meta comercial e impulsionar a demanda de parceiros.

Historicamente, definimos os mínimos de Vendas e Gerenciamento, juntamente com os limites de pontos totais, elevando-os ao longo do tempo para refletir o crescimento dos negócios e manter o prestígio das categorias. Este ano:

- Os limites de pontos totais aumentarão em média 5% para refletir o crescimento do ecossistema.
- Os pontos vendidos serão renomeados como pontos originados, e o requisito mínimo agora será aplicado apenas a negócios adquiridos por parceiros.
- Os Negócios gerados pela HubSpot (anteriormente DIFM) não contarão mais para o mínimo de pontos vendidos, mas ainda contribuirão para o total de pontos.

Essas alterações garantem a classificação por categorias dos parceiros que impulsionam a demanda originada, mantendo a flexibilidade por meio de pontos totais, para recompensar o crescimento.

## **Objeto de Clientes do Parceiro**

Como parceiro de soluções, seu papel é fundamental no gerenciamento de nossos clientes compartilhados, também conhecidos como ‘seus clientes’. Mas para fazer isso de forma eficaz, você precisa visualizar informações detalhadas sobre seus clientes. A partir de 2025, a equipe de parceiros lançou um novo tipo de objeto no CRM para parceiros, chamado Clientes do Parceiro. Esse novo objeto facilitará o trabalho conjunto entre os parceiros de soluções HubSpot e funcionários da HubSpot no impulsionamento da ativação e retenção de produtos para nossos clientes em comum.

## **Pontuação de uso unificado**

A Pontuação de utilização unificado é uma nova métrica que a HubSpot utiliza para nos informar o que nossos clientes estão ou não fazendo dentro de sua assinatura, e agora está disponível para os parceiros acessarem em seus clientes gerenciados. Ela simplifica os fatores de retenção ao longo da ativação e uso. Isso fornece uma visão geral rápida da saúde de um cliente e oferece ideias para ajudá-lo a decidir quando e como envolvê-lo.



# Requisitos das categorias



Nota: exigimos que todos os parceiros estejam em boa posição<sup>1</sup> para manter suas categorias existentes ou para subir de categoria. A determinação de se um parceiro está em boa situação no momento da definição de categorias está sujeita à discricção absoluta da HubSpot

LIMITES DE CATEGORIA A ALCANÇAR ATÉ 15 DE JULHO DE 2025	<sup>2</sup> Pontos vendidos	Pontos gerenciados	Limite de pontos totais
Elite	1.950	1.700	8.600
Diamond	570	550	2.990
Platinum	270	150	875
Gold	113	38	300

LIMITES DE CATEGORIA A SER ALCANÇADO ATÉ 15 DE JANEIRO DE 2026	*Pontos originados	Pontos gerenciados	Limite de pontos totais
Elite	2.100 (US\$ 42.000 MRR)	1.700 (170.000 MRR)	9.000
Diamond	950 (US\$ 19.000 MRR)	550 (US\$ 55.000 MRR)	3.100
Platinum	325 (US\$ 6.500,00 MRR)	150 (US\$ 15.000 MRR)	925
Gold	110 (US\$ 2.200 MRR)	38 (US\$ 3.800 MRR)	325

\*A partir de 15 de julho de 2025, os parceiros devem cumprir um mínimo de pontos de Negócio Originado pelo Parceiro (anteriormente pontos vendidos) para cada categoria. Observe que os parceiros ainda podem atingir o limite total de pontos por prospecção, assistência e/ou gerenciamento. Consulte as Regras de Engajamento da Programa de Parceiros de Soluções para ver as descrições completas dos dois movimentos de vendas distintos da HubSpot.

REQUISITOS	FORNECEDOR	PARCEIRO DE SOLUÇÕES SEM CATEGORIA	GOLD PARCEIRO DE SOLUÇÕES	PLATINUM PARCEIRO DE SOLUÇÕES	DIAMOND PARCEIRO DE SOLUÇÕES	ELITE PARCEIRO DE SOLUÇÕES <sup>5</sup>
Certificação de Parceiros						
Assinatura comprada por conta própria	Qualquer produto Starter	Pelo menos uma assinatura de nível Profissional, a partir do mínimo de US\$ 400/mês. <a href="#">Detalhes aqui.</a>	Pelo menos uma assinatura de nível Profissional, a partir do mínimo de US\$ 400/mês. <a href="#">Detalhes aqui.</a>	Pelo menos uma assinatura de nível Profissional, a partir do mínimo de US\$ 400/mês. <a href="#">Detalhes aqui.</a>	Pelo menos uma assinatura de nível Profissional, a partir do mínimo de US\$ 400/mês. <a href="#">Detalhes aqui.</a>	Pelo menos uma assinatura de nível Profissional, a partir do mínimo de US\$ 400/mês. <a href="#">Detalhes aqui.</a>

CONVERSÃO DE MOEDA EM PONTOS**	PONTOS VENDIDOS: Negócio Originado pelo Parceiro (anteriormente conhecido como Colaboração do parceiro) †mercados em crescimento	PONTOS VENDIDOS: Negócio Gerado pela HubSpot (anteriormente conhecido como DIFM) †mercados em crescimento	PONTOS GERENCIADOS †mercados em crescimento
USD 100 DÓLAR AMERICANO	5 PONTOS †10 PONTOS	3 PONTOS †6 PONTOS	1 PONTO †2 PONTOS
AU \$105 Dólar australiano			
COP \$300.300 Peso colombiano			
75 EUR Euro			
GBP £62,5 Libra esterlina			
SGD \$140 Dólar de Singapura			
JYP ¥12.000 Iene japonês			
R, ZAR 1.545 Rande sulafricano			
CAD \$130 Dólar canadense			

Consulte as [Regras de Engajamento do Programa de Parceiros de Soluções](#) para ver as descrições completas dos dois movimentos de vendas distintos da HubSpot, Negócio Originado pelo Parceiro (anteriormente conhecido como Colaboração do parceiro) e Negócio Gerado pela HubSpot (anteriormente conhecido como Faça isso por mim (DIFM)).

<sup>1</sup> Uma boa posição no Programa de Parceiros de Soluções da HubSpot exige, no mínimo, que os parceiros: 1) estejam em conformidade com a HSPPA e as Políticas do Programa; 2) tenham fornecido toda a documentação necessária para comissões; 3) mantenham os padrões exigidos pelo nosso Código de Conduta; 4) adiram a todas as medidas de segurança exigidas; 5) mantenham relações positivas com a HubSpot e os clientes (ou seja, sem escalonamentos recentes ou atuais “por culpa” registrados); e 6) tenham concluído todo o treinamento e certificações exigidas.

<sup>2</sup> O limite mínimo de pontos vendidos é a combinação de pontos de Negócio Originado pelo Parceiro (Colaboração do parceiro) e Negócio Gerado pela HubSpot (anteriormente conhecido como Faça isso por mim (DIFM)). Os parceiros podem atingir o limite total de pontos por meio de prospecção, assistência e/ou gerenciamento. Consulte as Regras de Engajamento da Programa de Parceiros de Soluções para ver as descrições completas dos dois movimentos de vendas distintos da HubSpot.

<sup>3</sup> A categoria Elite é apenas por convite, com requisitos adicionais, como uma pontuação mínima de retenção de clientes de 85%, uma pontuação de retenção de dólares do cliente (C\$R) superior a 85% e um mínimo de 100 certificações em sua equipe. Esses critérios estão sujeitos a alterações, e todos os candidatos à categoria Elite passam por um processo de revisão manual da conta para garantir que estejam em situação regular antes de serem convidados. Se você estiver se aproximando dos limites de Elite, fale com a equipe da sua conta para garantir que esteja em situação regular e para receber mais detalhes sobre o processo e o cronograma da categoria Elite.

<sup>4</sup> As taxas de conversão de moedas são contabilizadas nos valores de pontos das moedas locais. Para impedir que a volatilidade de mercado provoque volatilidade no desempenho das categorias, os valores de pontos podem não refletir as taxas de conversão do mercado atual.

† Os mercados em crescimento são áreas geográficas no mundo onde a HubSpot está apenas começando, o que significa que temos menor penetração de mercado e, em muitos casos, não temos presença local no país. Os parceiros são essenciais para nos ajudar a desenvolver esses mercados, mas enfrentam ventos que dificultam a construção de valor de marca em um novo mercado. Para resolver essa desigualdade, lançamos as “categorias de mercado em crescimento” em 2020 e as expandimos em 2021. Nós definimos metas menores de categoria de MRR vendida e gerenciada para parceiros localizados em mercados em crescimento. Em julho de 2022, melhoramos nossa abordagem nos mercados em crescimento, passando da localização do parceiro para a localização do cliente. Isso significa que os parceiros terão duas vezes mais crédito para vender a clientes localizados em mercados em crescimento, independentemente de onde o parceiro esteja localizado. Em janeiro de 2024, atualizamos nossa lista de mercados em crescimento.

Os mercados em crescimento incluem:

Norte e Sudeste Asiático: Bangladesh, Brunei, Camboja, China/Taiwan, Hong Kong, Índia, Indonésia, Laos, Malásia, Maldivas, Mongólia, Mianmar (Birmânia), Nepal, Paquistão, Filipinas, Singapura, Coreia do Sul, Sri Lanka, Tailândia, Timor-Leste, e Vietnã.

América latina: qualquer país/território do Caribe, América do Sul ou América do Norte (excluindo Canadá e EUA).

Europa Central e Oriental: Albânia, Armênia, Azerbaijão, Bielorrússia, Bósnia e Herzegovina, Bulgária, Croácia/Hrvatska, República Tcheca, Estônia, Geórgia, Grécia, Hungria, Letônia, Lituânia, Macedônia, Moldávia, Montenegro, Polônia, Romênia, Federação Russa, Sérvia, República Eslovaca, Eslovênia, Ucrânia.

Oriente Médio e África: Argélia, Angola, Ascensão e Tristão, Bahrein, Benin, Botswana, Burkina Faso, Camarões, Cabo Verde, Congo, Chipre, República Democrática do Congo, Egito, Guiné Equatorial, Etiópia, Gabão, Gâmbia, Gana, Guiné, Iraque, Israel, Costa do Marfim, Jordânia, Quênia, Kuwait, Líbano, Lesoto, Libéria, Madagascar, Malawi, Mali, Maurítânia, Maurício, Mayotte, Moçambique, Namíbia, Nigéria, Omã, Palestina, Qatar, Ilha da Reunião, Ruanda, Santa Helena, Senegal, Seicheles, Serra Leoa, Somália, África do Sul, Suazilândia, Tanzânia, Togo, Tunísia, Turquia, Uganda, Emirados Árabes Unidos, Iêmen, Zâmbia e Zimbabué.

# Visão geral dos benefícios do programa



PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS	FORNECEDOR	SEM CATEGORIA	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Comissão Por Negócio <sup>5</sup>	20%	20%	20%	20%	20%	20%
	nos primeiros 12 meses	por até 3 anos	por até 3 anos	por até 3 anos	por até 3 anos	por até 3 anos
Elegível para Comissão de referência de upmarket <sup>6</sup>				20%	20%	20%
				para negócios de 1 ano > USD\$ 3.000	para negócios de 1 ano > USD\$ 3.000	para negócios de 1 ano > USD\$ 3.000

<sup>5</sup> Comissão para negócios a partir de 1º de abril de 2023. Consulte as [Regras de Engajamento](#) para ver os requisitos de qualificação de negócio e parceiro.

<sup>6</sup> Parceiros que possuem acreditação em CRM são elegíveis para a oportunidade de comissão de referência upmarket em negócios com um valor de MRR igual ou superior a US\$ 3.000. Nota: estamos rodando um piloto de seis meses (de 1º de janeiro de 2025 a 1º de julho de 2025) em mercados de crescimento específicos nos quais os parceiros qualificados se qualificarão para uma comissão de 20% sobre negociações iguais ou superiores a US\$ 1.000 por um ano a partir da data da venda. [Mais detalhes aqui.](#)

SUORTE DE PESSOAL	FORNECEDOR	SEM CATEGORIA	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Gerente de Desenvolvimento de Parceiros		✓	✓	✓	✓	✓
Especialista em crescimento	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Acesso a suporte experiente		✓	✓	✓	✓	✓
Suporte para especialista em vendas		✓	✓	✓	✓	✓
Suporte ao engenheiro de soluções de pré-vendas		✓	✓	✓	✓	✓
Suporte à consultoria de soluções de sucesso						✓

BENEFÍCIOS DE MARKETING	FORNECEDOR	SEM CATEGORIA	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Diretório de soluções da HubSpot	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Newsletter informativo trimestral por e-mail e capacitação mensal para parceiros	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gerenciamento de Ativos Digitais do Partner BrandFolder.	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Impact Awards		✓	✓	✓	✓	✓
Selo da categoria		✓	✓	✓	✓	✓
Qualificado para o Programa Criador da HubSpots Academy		✓	✓	✓	✓	✓
Grupos de Usuários Parceiros (PUGs)		✓	✓	✓	✓	✓
Listagem da Biblioteca de Recursos HubSpot				✓	✓	✓
Qualificado para os Fundos para desenvolvimento de marketing (MDF)				✓	✓	✓
Qualificado para Acelerador de Crescimento de Parceiro (PGA)				✓	✓	✓

BENEFÍCIOS DE VENDAS	FORNECEDOR	SEM CATEGORIA	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Registro do negócio	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Notificações de ofertas de parceiros	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Negócios compartilhados	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Conta de demonstração da HubSpot		✓	✓	✓	✓	✓
Isenção de Onboarding da HubSpot para seus clientes.		✓	✓	✓	✓	✓
Programa de indicações de clientes		✓	✓	✓	✓	✓
Materiais para treinamento e desenvolvimento em vendas		✓	✓	✓	✓	✓
Qualificado para correspondência de parceiro <sup>7</sup>				✓	✓	✓

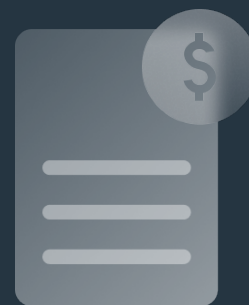
BENEFÍCIOS DE ATENDIMENTO	FORNECEDOR	SEM CATEGORIA	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Painel do parceiro	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gerente de acesso do cliente	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Objeto do CRM de Cliente Parceiro	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<sup>8</sup> Pontuação de Uso Unificado		✓	✓	✓	✓	✓
Licenças de parceiro sem custo	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<sup>9</sup> Ferramenta de migração de dados	✓	✓	✓	✓	✓	✓

<sup>7</sup> As oportunidades de correspondência de parceiros não são garantidas e estão sujeitas às necessidades dos clientes. O status de categoria é uma camada de critérios que consideramos ao determinar a elegibilidade, mas também se baseia na retenção de clientes, no MRR (colaboração de parceiros) adquirido e nas certificações obtidas. A prioridade é dada aos parceiros que possuem MRR (colaboração de parceiro) de origem superior, possuem credenciamentos, além de outros critérios.

<sup>8</sup> Pontuação de uso unificado: disponível nos clientes parceiros para parceiros que gerenciam ativamente um cliente

BENEFÍCIOS DA CAPACITAÇÃO	FORNECEDOR	SEM CATEGORIA	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Treinamento de parceiros na HubSpot Academy	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Centro de recursos de parceiros da HubSpot: Mindmatrix	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Visualizações exclusivas de lançamento de produtos				✓	✓	✓
Capacitação e treinamento de vendas e produtos	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Treinamento privado	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Consultoria técnica	✓	✓	✓	✓	✓	✓

COMUNIDADE E EVENTOS	FORNECEDOR	SEM CATEGORIA	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Grupo privado de parceiros da HubSpot no Slack	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Eventos do parceiro		✓	✓	✓	✓	✓
Grupo privado de parceiros da HubSpot no Facebook		✓	✓	✓	✓	✓
Elegibilidade para se candidatar ao Conselho Consultivo de Parceiros			✓	✓	✓	✓



# Descrição dos benefícios do programa

## Participação nos lucros

### Comissão por negócio

Receba 20% de participação na receita em três anos (também conhecida como comissão) dos negócios originados por você (Colaboração de Parceiro). Essa é apenas uma maneira de recompensar seu árduo trabalho para vender e atender aos clientes que você compartilha com a HubSpot. Nós recomendamos [revisar as regras de engajamento do nosso programa](#) e as [Políticas do Programa](#) antes de começar a ganhar comissões.

### Participação nos lucros do programa de indicação de upmarket da HubSpot

O Negócio Gerado pela HubSpot (anteriormente conhecido como Faça isso por mim (DIFM)) é uma das maneiras pelas quais os parceiros podem colaborar e fazer vendas conjuntas com os especialistas em crescimento da HubSpot. Parceiros elegíveis receberão 20% de comissão em negócios iguais ou superiores a US\$3.000, por um ano a partir da data da venda. Veja as [regras de engajamento](#) para obter os detalhes completos.

\*Nota\* Estamos rodando um piloto de seis meses (de 1º de janeiro de 2025 a 1º de julho de 2025) em mercados de crescimento específicos nos quais os elegíveis receberão 20% de comissão em negócios iguais ou superiores a US\$1.000, por um ano a partir da data da venda. [Mais detalhes aqui.](#)



## Suporte de pessoal

### Gerente de Desenvolvimento de Parceiros

Conforme estabelecido acima, todos os parceiros de soluções têm acesso a um gerente de desenvolvimento de parceiros (PDM), seu único ponto de contato na HubSpot que ajuda você a se conectar com outras equipes. As responsabilidades do PDM abrangem todo o seu negócio, incluindo, ajudar no planejamento estratégico, alcançar planos de crescimento, desenvolver novos objetivos de negócios, expandir sua base de clientes e garantir que você construa uma prática de sucesso com a HubSpot. Você pode ver seu PDM acessando [este link](#) na conta do parceiro.

### Especialistas em crescimento

Especialistas em crescimento é o título que damos aos representantes de vendas da HubSpot. Todos os parceiros de soluções têm acesso a especialistas em crescimento (GSs) na equipe de vendas diretas da HubSpot, cada um atribuído por território geográfico de vendas. Você ganha acesso a um Especialista de Crescimento (GS) quando cria um negócio compartilhado, o que automaticamente aciona a atribuição de um GS para assisti-lo com base na localização geográfica e segmento. Os GS são seus parceiros de vendas. Eles colaboram com você em estratégias de comunicação, funções, responsabilidades e um plano de fechamento para cada negócio. Eles fornecem suporte em demonstrações, criação e envio de cotações e ajudam você a anexar a Prova de Envolvimento (POI) a cada negócio.

### Acesso a suporte experiente

Tenha acesso a um membro sênior de nossa equipe de suporte para solução de problemas técnicos. Basta pressionar 5 ao ligar. *Observação: o acesso ao suporte experiente está disponível apenas em inglês.*

### **Suporte para especialista em vendas**

A equipe de especialistas em vendas é composta por executivos de contas especializados em produtos atualmente especializados em Service Hub Professional e Enterprise, Operations Hub Professional e Enterprise, e Breeze Intelligence (mais de 10.000 créditos). Sua missão é definir e solidificar as atividades de vendas mais eficazes para novos produtos para corresponder às expectativas do cliente com excelência e experiência em vendas. Os Especialistas de Vendas trabalham ao seu lado e do seu especialista em crescimento para co-vender nossos produtos, oferecendo especialização específica da HubSpot durante o processo de vendas. Essa equipe de suporte será atribuída automaticamente ao seu negócio compartilhado com base na qualificação do produto no registro de negócio.

### **Suporte ao engenheiro de soluções de pré-vendas**

Todos os parceiros têm acesso à equipe de engenharia de soluções. Essa equipe representa os profissionais técnicos mais experientes da HubSpot, equipados para ajudar com necessidades relacionadas a produtos e soluções. Eles estão diretamente em contato com os clientes e profundamente integrados à nossa equipe de vendas, garantindo uma colaboração fluida nas oportunidades. Para negócios acima de US\$ 3.000, um SE será atribuído automaticamente ao seu negócio (suas informações estarão no registro de negócios compartilhado). Para negócios abaixo de US\$ 3.000,00, os parceiros podem solicitar seu apoio através de seu especialista em crescimento designado no negócio que pode enviar uma solicitação.

### **Suporte à consultoria de soluções de sucesso**

Para a integração de clientes, arquitetura de sistema e necessidades de estratégia técnica que estejam além do escopo do Suporte HubSpot, os Parceiros de Elite têm acesso a nossos Consultores de Soluções de Sucesso. Se você não tiver certeza se e como um requisito técnico de um cliente pode ser atendido usando a plataforma HubSpot, converse com seu PDM, que abrirá um ticket de suporte em seu nome para envolver os especialistas internos da HubSpot que ajudarão sua equipe a validar uma abordagem potencial.

## Benefícios para marketing

### Diretório de soluções da HubSpot

Todos os dias, empresas procuram um parceiro para ajudá-las a crescer. Como fornecedor ou parceiro, você pode criar um perfil no diretório de soluções da HubSpot para ser encontrado por novos clientes. O diretório permite mostrar suas áreas de especialização por setor, região, certificações, avaliações de clientes e muito mais. [Preencha seu perfil do diretório](#) para começar.

### Informativo mensal

Mantenha sua equipe por dentro das novidades da HubSpot. Assine os e-mails “Educação, Conteúdo e Recursos” por meio da HubSpot para receber nosso boletim informativo trimestral de atualizações do programa. Ele contém os mais importantes anúncios para parceiro, atualizações de produtos e conteúdo informativo. Além disso, ao assinar esses e-mails, você receberá nosso Power-Up Mensal para Parceiros, contendo recursos de vendas e produtos para ajudá-lo a se preparar para o sucesso como parceiro da HubSpot.

### Grupos de Usuários Parceiros (PUGs)

Grupos de Usuários Parceiros, carinhosamente chamados de PUGs, são grupos de networking baseados em funções que conectam você a outros parceiros em seu canto do mundo todos os meses. Em seu PUG, você encontrará parceiros em várias categorias e formações que enfrentam desafios semelhantes aos seus. Colabore virtualmente em novas maneiras de superar obstáculos, ao mesmo tempo em que cria conexões significativas na comunidade de parceiros. Haverá um número limitado de grupos criados. Cada grupo será composto por 8 a 10 membros. Clique [aqui](#) para saber mais sobre este programa de um ano, incluindo as datas de inscrição e as regiões.

### Impact Awards

Tenha o reconhecimento que você merece por todo o seu trabalho extraordinário com clientes. Candidate-se ao Impact Awards de categoria para ter uma chance de ser reconhecido pela HubSpot e se destacar da concorrência. Você está investindo em diversidade dentro de sua organização? Em seguida, solicite o DI&B Champion Award (anteriormente conhecido como Prêmio HEART). Este prêmio reconhece os parceiros que estão promovendo ativamente a diversidade, a inclusão e a pertencimento. Procurando inspiração? [Conheça os vencedores anteriores](#) e, quando estiver pronto, [acesse a página de candidatura](#).

## Selo da categoria

Mostre ao seus prospects que você é um expert com um selo para comprovar sua parceria como um parceiro HubSpot aprovado. Exiba seu **selo de categoria** em seu site, em sua assinatura de e-mail e em todo o material de marketing para mostrar sua parceria. Lembre-se de revisar e cumprir as **Diretrizes de promoção para parceiros** e nossas **Diretrizes de uso de marcas registradas** gerais.

## Criadores da Academy

O Programa Criador da HubSpot Academy oferece aos Parceiros de Apps, Parceiros de Soluções e Treinamento Certificação da HubSpot (HCTs) elegíveis a oportunidade de obter uma grande exposição para uma ampla audiência de prospects e clientes por meio da HubSpot Academy. Como Criador da HubSpots Academy, você poderá criar educação e ser visto como especialista no assunto. Para se qualificar, você deve ser um Parceiro de Soluções Gold, Platinum, Diamond ou Elite (ou, em alguns casos, também deve ser um instrutor certificado da HubSpot). Se estiver interessado, você pode saber mais **aqui**.

## Parceiro gerenciador de ativos digitais BrandFolder (DAM)

Nosso novo **BrandFolder para Parceiros de Soluções** centraliza todas as suas necessidades de branding da HubSpot em um só lugar, com diretrizes de marca atualizadas, logotipos de programas, selos de categoria, mais de 50 ícones e mais de 60 capturas de tela de produtos para uso em seus materiais de marketing. Lembre-se de revisar seguir nossas **diretrizes promocionais** ao usar esses ativos.

O uso de selos e logotipos específicos de parceiros é sempre preferido, mas se você tiver um caso de uso para o qual o logotipo ou a roda dentada da empresa HubSpot seja mais apropriado, certifique-se de seguir as nossas **diretrizes de uso de marcas registradas** e os padrões do programa para o uso do logotipo e usar bom senso. Ao usar qualquer versão do logotipo da HubSpot, não altere a cor dos logotipos e não distorça os logotipos de qualquer forma ou formato.

## Listagem da Biblioteca de Recursos da HubSpot

Contribua com suas ofertas de geração de leads e templates para a **Biblioteca de Recursos da HubSpot** para ajudar a impulsionar sua geração de leads com o enorme tráfego da HubSpot. Gere leads hospedando seu conteúdo no centro de recursos referência para usuários da HubSpot ao redor do mundo.

*Observação: todos os conteúdos são revisados para fins de controle de qualidade e devem ter sido criados pela sua empresa, e não a partir de conteúdo sem marca. Será dada prioridade a temas que preencham lacunas ou estejam alinhados às prioridades do negócio. Use o bom senso e não envie muitos, pois só podemos selecionar alguns por parceiro.*

## Fundos para desenvolvimento para marketing (MDF)

Os Fundos de Desenvolvimento para Marketing estarão disponíveis em um modelo de ganho contínuo ao longo de 2025. Parceiros de qualquer categoria ou local são bem-vindos para se inscrever, mas em geral, esse é um benefício mantido para a Platinum, Diamond e parceiros de Elite e consideraremos caso a caso parceiros sem categoria ou Gold . Saiba mais [aqui](#).

## Acelerador de Cescimento de Parceiros (PGA)

Como um subconjunto do MDF, os parceiros de soluções também têm a oportunidade de se inscrever no PGA com um parceiro de aplicativo. O PGA é um programa baseado em coorte, onde parceiros de soluções e de aplicativos participantes são combinados para aprender a construir taticamente uma campanha conjunta de GTM, por meio de sessões ao vivo no formato de workshop, playbooks e templates. Embora parceiros de soluções de todos os níveis e regiões sejam bem-vindos para se candidatar, um convite para participar é baseado em vários fatores, incluindo serviços (parceiros de soluções) e tecnologia (parceiros de aplicativos) oferecidos, setores atendidos, competência técnica, expertise relevante, amplitude de recurss e muito mais. Ao final das sessões ao vivo do PGA, os parceiros de soluções se inscrevem juntamente com um parceiro de apps para fundos de desenvolvimento de co-marketing. Para obter mais informações, visite [esta página](#).

## Benefícios para vendas

### Registro do negócio

**O registro de negócio** é uma ferramenta personalizada que elimina o ruído no processo de venda. O que torna nossas ferramentas diferentes é que, ao registrar um negócio, você cria um negócio compartilhado que é sincronizado entre o seu portal e o da HubSpot. Um negócio compartilhado é o registro que é criado no CRM do parceiro e da HubSpot para um negócio. Você pode registrar um negócio compartilhado no CRM através da opção "Criar um Negócio" dentro do CRM.

### Notificações de ofertas de parceiros

**Inscreva-se** para receber notificações de negócios com parceiros quando alguém da empresa em potencial se inscreve no CRM da HubSpot. **Saiba mais** ou cadastre-se na guia de Configurações da sua conta de parceiro.

### Conta de demonstração da HubSpot

**Obtenha acesso** a uma conta de demonstração pessoal da HubSpot com toda a Plataforma de Clientes Enterprise para que você possa demonstrar e vender todos os softwares da HubSpot. Enquanto trabalhamos para melhorar os dados que fornecemos para demonstrações, sugerimos criar seus próprios dados fictícios para ajudar a demonstrar como a HubSpot funciona para os prospects. Você também pode solicitar suporte de demonstração do especialista em crescimento listado em seus negócios compartilhados.

### Isenção de onboarding para seus clientes

Ao concluir seu onboarding para parceiro, você se tornará um especialista em serviços e software HubSpot. Assim, você pode abrir mão dos requisitos de onboarding fornecidos pela HubSpot para os clientes que preferirem fazer o onboarding com a sua empresa. Para isentar os clientes do onboarding fornecido pela HubSpot, você deve fornecer serviços suficientes para substituir os serviços Onboarding da HubSpot. Para obter mais informações, consulte a seção 'Isenção de Onboarding' das **Regras de Engajamento**.

## Programa de indicações de clientes

O Programa de chamada de indicação de clientes conecta prospects da HubSpot com um cliente existente em uma chamada 1 a 1 para discutir a experiência dele com a plataforma HubSpot. Isso pode ajudá-lo a fechar seu negócio com um depoimento ao vivo. Durante a chamada, os clientes compartilham suas histórias abertamente e falam sobre quaisquer preocupações que o prospect possa ter. Os parceiros podem pedir uma indicação de cliente solicitando que o especialista em crescimento designado para seu negócio solicite uma em seu nome.

## Treinamento e desenvolvimento em vendas

Como parceiro de soluções, você terá acesso ao material de apoio e aos recursos de vendas da HubSpot para ajudá-lo a vender. Além disso, você terá acesso a vários programas de treinamento de vendas que lançamos ao longo do ano, como workshops de capacitação de vendas e treinamento em metodologia de vendas.

## Qualificado para correspondência de parceiro

O Partner Matching Program visa conectar os clientes ao parceiro mais adequado com base nas necessidades do cliente, nas capacidades validadas do parceiro e no histórico de sucesso do parceiro. Para ser elegível para oportunidades de correspondência de parceiros, um parceiro deve ter originado pelo menos 20% de seu MRR total vendido (ou seja, Negócio Originado pelo Parceiro, anteriormente conhecido como Colaboração do parceiro) nos últimos 12 meses e, além disso:

- Ter uma acreditação ativa

OU

- Seja da categoria Platinum ou superior
- Tenha retenção de clientes em 12 meses de pelo menos 85%
- Ter pelo menos **uma certificação de software**
- Ter pelo menos uma certificação de implementação

## Benefícios para atendimento

### Painel do parceiro

Uma das principais ferramentas que o HubSpot fornece aos parceiros é o **Painel do parceiro**. Esse painel fornece uma visão geral da parceria, incluindo: progresso do programa, progressão de categorias, pontos vendidos e gerenciados, controle de comissões, venda compartilhada para rastrear pipelines e uma visão geral das próximas renovações de clientes.

### Gerente de acesso do cliente

No seu conjunto de ferramentas de parceiro, você tem o administrador de acesso do cliente, que permite exibir todas as contas de clientes e **gerenciar o acesso dos funcionários** de cada conta, para que eles possam realizar o trabalho para o qual foram contratados. No administrador de acesso do cliente, você também poderá atribuir permissões de Administrador do parceiro. Com alertas e notificações pontuais, você sabe exatamente o que está acontecendo ao longo de todo o ciclo de vida dos seus clientes, em todos os produtos.

### Cientes Parceiros

Como parceiro de soluções, seu papel é fundamental no gerenciamento de nossos clientes compartilhados, também conhecidos como ‘seus clientes’. Mas para fazer isso de forma eficaz, você precisa visualizar informações detalhadas sobre seus clientes. Felizmente, estamos aqui para possibilitar isso para você com o Objeto de CRM de Clientes do Parceiro dentro do seu conjunto de ferramentas de parceiro na sua conta de autoaquisição. Isso permitirá que você tenha insights sobre seus clientes gerenciados e vendidos, inclusive sobre sua pontuação de uso unificada.

### Pontuação de utilização unificada

A Pontuação de utilização unificada é uma nova métrica que a HubSpot usa para nos informar o que nossos clientes estão fazendo ou não com suas assinaturas. Ele simplifica a ativação e o uso das entradas que geram retenção. Isso fornece uma visão geral rápida da saúde de um cliente e dá ideias para ajudá-lo a decidir quando e como envolvê-lo. A Pontuação de utilização unificada está disponível no registro de Clientes Parceiros para cada uma de suas contas.



### **Licenças de parceiro sem custo**

Como parceiro, é fundamental que você tenha acesso às contas de clientes que gerencia, para que possa realizar o trabalho para o qual foi contratado em nome deles. Como a HubSpot tem um modelo de preço por licença, temos uma licença sem custo para parceiro, que todos os parceiros têm acesso para atribuir a seus funcionários em suas contas de cliente. Para obter mais detalhes, [visite nosso artigo na base de conhecimento](#).

### **Qualificação para a Ferramenta migração de dados**

A HubSpot está facilitando a migração de dados de clientes de outras plataformas de CRM para a HubSpot. Atualmente, ela suporta as seguintes plataformas: ActiveCampaign, Pipedrive, Zoho, Copper, Dynamics 365, Mailchimp e Keap.

Construímos uma ferramenta que migra dados contextuais de clientes (atividades, e-mails, compromissos) para que os clientes comecem a usar a HubSpot exatamente de onde pararam em sua outra plataforma de CRM e obtenham valor rapidamente. Esta ferramenta gratuita não exige qualquer trabalho de codificação ou API, por isso é fácil e rápida de fazer migrações. Todos os parceiros de soluções terão acesso a essa ferramenta a partir de 2025. Para solicitar acesso, você precisará enviar um Tíquete de Suporte HubSpot por meio da navegação no aplicativo dentro de seu portal da HubSpot.

## Benefícios de habilitação

### Treinamento de parceiros na HubSpot Academy

Acesse um catálogo exclusivo de treinamentos para parceiros para formar e desenvolver funções específicas na sua organização, incluindo vendas, atendimento ao cliente e implementação. Ganhe credenciais de parceiro para validar seu conhecimento em um grupo seletivo de competências estratégicas. Veja todos os treinamentos e credenciais disponíveis para parceiros na guia [Treinamento de Parceiros na HubSpot Academy](#). Além disso, os parceiros são incentivados a acessar nossa vasta biblioteca [dentro da HubSpot Academy](#). Ela também está disponível para clientes e usuários.

### Centro de recursos de parceiros da HubSpot: Mindmatrix

Todos os parceiros de soluções têm acesso ao portal de recursos para parceiros da HubSpot, que é baseado na plataforma Mindmatrix. Nesta plataforma, você terá acesso ao material de apoio de vendas aprovado da HubSpot, como por exemplo one-pagers, material de apresentação e muito mais. Além disso, para sua equipe impulsionar novos negócios, teremos kits e campanha e manuais de atividades. Ele estará disponível para todos os parceiros de soluções, independentemente da categoria, e oferece acesso ilimitado aos usuário a toda a sua equipe, para que você possa comercializar e vender com a HubSpot de forma eficaz. [Saiba mais](#).

### Visualizações exclusivas de lançamento de produtos

Quer uma prévia dos maiores lançamentos de produtos do ano? Como parceiro da Platinum, Diamond ou Elite, você terá acesso a informações sobre nossas próximas versões de produtos e outras informações de bastidores. Essas prévias exclusivas darão aos nossos melhores parceiros uma prévia de alguns novos recursos, novas campanhas e produtos totalmente novos. Os funcionários parceiros elegíveis que concluíram o treinamento de confidencialidade receberão convites por e-mail.

### Capacitação e treinamento de vendas e produtos

Todos os parceiros de soluções terão acesso a sessões de treinamento periódicas gratuitas realizadas pela equipe de parceiros HubSpot durante todo o ano. Essas sessões de treinamento abordarão os produtos da HubSpot com palestrantes especializados da nossa equipe de produto, além de treinamento para aprimoramento de vendas, com o objetivo de ajudar você a desenvolver e aperfeiçoar suas habilidades de venda, para que possa originar e fechar mais negócios. Por exemplo, realizamos mensalmente sessões de [treinamento Product Learning Hour](#).

### **Treinamento privado pago**

Este serviço permite que você adquira treinamento privado para você ou sua equipe desenvolver conhecimento especializado sobre os produtos da HubSpot em um ambiente ativo e prático, onde você escolhe o conteúdo e as datas que funcionam melhor para sua organização. Você pode escolher entre treinamento virtual ou no seu local.

### **Consultoria técnica paga**

Esse serviço permite que você trabalhe com um especialista técnico que irá entender completamente as necessidades e sistemas do seu negócio. Seu consultor técnico pode ajudá-lo a simplificar processos, remover obstáculos e obter o máximo da HubSpot. Nossa equipe está disponível para trabalhar com você de várias maneiras, dependendo de como você e sua equipe trabalham melhor.

## Comunidade e eventos

### Eventos Exclusivos para Parceiro

A Equipe de parceiros da HubSpot realiza vários eventos exclusivos para parceiros ao longo do ano para ajudá-lo a manter-se informado sobre nossa estratégia, conhecer novos programas e mudanças e se reunir como parceiros para fazer networking e colaborar. Nossos dois eventos marcantes a cada ano são o Ecosystem Kickoff, que acontece virtualmente no início de cada ano. Além disso, realizamos o dia do parceiro no INBOUND, que é uma experiência ao vivo e presencial, na mesma semana da nossa conferência INBOUND.

### Grupo privado de parceiros da HubSpot no Slack

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

### Grupo privado de parceiros da HubSpot no Facebook

Colabore com parceiros de todo o mundo no nosso grupo de parceiros da HubSpot no Facebook. Faça perguntas e receba respostas em tempo real de outras agências sobre qualquer assunto, desde integrações até estratégias publicitárias e dicas sobre as ferramentas da HubSpot. Responda as perguntas obrigatórias ao pedir para participar do grupo. Somente parceiros de soluções verificados serão aprovados. Ao ingressar no grupo, você também concorda com as seguintes regras de conduta. O não cumprimento dessas regras pode resultar na sua remoção do grupo (a critério exclusivo da HubSpot):

- **Tenha bom senso:** Este grupo foi criado para ajudar nossos parceiros de soluções a se relacionar e crescer. Cabe a todos os membros que aderirem usar o bom senso ao postar ou interagir. Queremos apoiar, ajudar e edificar uns aos outros para manter esta comunidade um lugar seguro e cheio de recursos.
- **Sejam gentis e respeitosos uns com os outros:** Estamos aqui para aprender e fazer networking, então sejam respeitosos. Discurso de ódio não é permitido. Comentários degradantes sobre temas como raça, religião, cultura, orientação sexual, gênero, política ou identidade não serão tolerados. Postagens que violem essas diretrizes serão removidas.

- **Seja relevante:** Queremos que esse grupo seja interessante para todos. Criar postagens apenas com links ou da página de uma empresa será visto como spam e removidas. Não há problema em compartilhar vagas de emprego aplicáveis e eventos futuros, mas haja como um humano e adicione contexto.
- **Seja responsável:** Você é responsável por suas interações. Não compartilhe nada que possa violar qualquer um dos seus acordos contratuais (direitos autorais, segredo comercial, não divulgação, etc.), incluindo o Acordo do Programa de Parceiros de Soluções da HubSpot (HSPPA) e nossas políticas do programa.
- **Guarde informações confidenciais para si mesmo:** Os parceiros podem ter acesso a informações da HubSpot que não são públicas ou não estão disponíveis para todos os parceiros, como os betas por exemplo. Lembre-se de que, como parceiro, você está sujeito a obrigações de confidencialidade de acordo com o HSPPA. Se você tiver informações confidenciais, não as compartilhe.
- **Compartilhe o amor:** Ajude a tornar a comunidade de parceiros da HubSpot um lugar mais rico, compartilhando sua experiência com a HubSpot. Você pode ter a resposta certa que outra pessoa está procurando, assim você pode surpreendê-los por apresentar seus próprios insights.
- **Ajude-nos a responsabilizar nossos membros:** Incentivamos você a usar a função de relatório para relatar postagens ou comentários que precisam de moderação aos administradores do grupo. Isso pode ser feito clicando nos três pontos ao lado de uma postagem ou comentário e selecionando "Reportar postagem a administradores de grupo".

### **Elegibilidade para se inscrever no Conselho consultivo de parceiros (PAC)**

Os conselhos consultivos de parceiros (PACs) da HubSpot consistem em vários grupos especializados, cada um focado em tópicos e áreas de especialização específicas. Esses conselhos se reúnem duas vezes por ano para discutir assuntos importantes, como novas ferramentas de parceiros e atualizações do programa. Além disso, os grupos de Slack permitem que os membros do PAC forneçam feedback imediato e colaborem em tópicos urgentes o ano todo. Contamos com os PACs para representar a voz de nossa comunidade de parceiros e orientar decisões críticas que moldam o futuro de nosso programa. As aplicações do PAC são abertas anualmente no primeiro trimestre, oferecendo uma das muitas oportunidades para que os parceiros compartilhem suas percepções e influenciem o programa. O PAC da HubSpot (Conselho consultivo de parceiros) é composto por cinco grupos regionais que se reúnem trimestralmente em tópicos que vão desde novas ferramentas de parceria a mudanças no programa.

**Note que a HubSpot reserva-se o direito de suspender e/ou remover benefícios no caso de um parceiro perder o bom posicionamento. A determinação da idoneidade de um parceiro em determinado momento está sujeita ao poder discricionário absoluto da HubSpot.**

# Links rápidos



Participe do programa:

[Painel de gerenciamento de clientes](#)

[Portal de recursos do parceiro da HubSpot](#)

[Workspace para parceiros no Slack](#)

Entenda nossas políticas e diretrizes:

[Visão geral das regras de engajamento](#)

[Políticas do Programa de Parceiros de Soluções](#)

[Código de Conduta do Programa](#)

[Visão geral das comissões de parceiros](#)

[Visão geral do registro de negócios](#)

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