

HubSpot

# Solutions Partner Program

Stufen und Vorteile 2022



# Inhaltsverzeichnis

---

- 3** Willkommen beim HubSpot Solutions Partner Program
  - 4** Programm und Stufensystem im Überblick
  - 5** Programmupdates
  - 8** Anforderungen für die einzelnen Stufen
  - 9** Die Vorteile des Programms auf einen Blick
  - 12** Alle Vorteile im Detail
  - 23** Hilfreiche Links
- 



# Willkommen beim HubSpot Solutions Partner Program

*Willkommen beim Solutions Partner Program von HubSpot, einer ebenso vielfältigen wie umfangreichen Gemeinschaft aus Partnern und Dienstleistungsanbietern, die Millionen von Kundinnen und Kunden auf ihrem Weg zu einem erfolgreichen Wachstum mit HubSpot begleiten.*

Wir freuen uns, dass Sie Teil unserer Partnercommunity sind und sich der Unterstützung und dem Erfolg unserer gemeinsamen Kundschaft verschrieben haben. Es hat wohl nie einen besseren Zeitpunkt gegeben, um Solutions Partner oder Provider von HubSpot zu sein. Laut einer Schätzung von **IDC** werden Kundinnen und Kunden für jeden Dollar, den sie für HubSpot-Software ausgeben, mindestens sechs weitere Dollar für Add-ons und Dienstleistungen ausgeben. Hierin liegt eine große Chance für unsere Partner und Dienstleistungsanbieter.

Als wir dieses Programm 2010 ins Leben riefen, damals noch unter dem Namen „Agenturpartnerprogramm“, richtete es sich zunächst an Marketingagenturen, die ihre Kundschaft bei der erfolgreichen Implementierung der Inbound-Methodik unterstützen wollten. Im Jahr 2022 steht die Digitalisierung im Vordergrund und die Anforderungen von Unternehmen haben sich dementsprechend weiterentwickelt. Es leuchtet also ein, dass auch das Solutions Partner Program weiterentwickelt wurde, um den Erwartungen eines ebenso vielfältigen wie umfangreichen globalen Partnernetzwerks gerecht zu werden, das Kundinnen und Kunden maßgeschneiderte Lösungen und Dienstleistungen für ein erfolgreiches Wachstum mit HubSpot bietet.

In diesem Leitfaden finden Sie verschiedene Ressourcen, die Ihnen dabei helfen können, Ihre Kundschaft zu begeistern und sich als kompetenter, vertrauenswürdiger Partner zu etablieren. Außerdem erfahren Sie mehr über die Vorteile der einzelnen Programmstufen.

Die gemeinsame Mission von HubSpot und seinen Partnern ist es, Millionen von Unternehmen systematisch in ihrem Wachstum zu unterstützen. In diesem Sinne werden Ihre und unsere Teams Hand in Hand zusammenarbeiten, um gemeinsam noch besser zu wachsen.

Mit freundlichen Grüßen

**Brian Garvey**

*VP, Solutions Partner Program*

# Programm und Stufensystem im Überblick

Mit Ihrem Beitritt zum Solutions Partner Program haben Sie den Grundstein für engere Beziehungen zu Ihren Kundinnen und Kunden sowie eine neue Phase des Wachstums für Ihr Team gelegt. Zusätzlich zu einer Provision in Höhe von 20 % für alle Neukundinnen und Neukunden, die Sie für HubSpot gewinnen und betreuen, bieten wir unseren Partnern außerdem auch verschiedene exklusive Vorteile, die je nach Stufe variieren.

Das Programm umfasst verschiedene Stufen – angefangen bei der Gold-Stufe bis hin zu unserer höchsten Auszeichnung, der Elite-Stufe. Ihre Einstufung erfolgt dabei basierend auf den Ergebnissen, die Sie mit den Produkten von HubSpot für Ihre Kundinnen und Kunden erzielen. Ihre Stufe markiert also zum einen Ihren persönlichen Fortschritt im Programm. Zum anderen bietet sie Ihnen aber auch eine effektive Möglichkeit, sich von Ihrer Konkurrenz abzuheben.

Grundsätzlich können Sie entweder als Solutions Partner oder Solutions Provider am Programm teilnehmen. Als Solutions Provider können Sie ohne große Verpflichtungen unsere Produkte und die zugehörigen Services vertreiben. An Solutions Partner stellen wir dagegen gewisse Anforderungen. Im Gegenzug dazu bieten wir ihnen aber auch zusätzliche Vorteile.

Beachten Sie, dass nur *Solutions Partner* mit gültiger Partnerzertifizierung an unserem Stufenprogramm teilnehmen können. Als primäre Kriterien für Ihre Einstufung gelten die Volumen Ihrer gewonnen Deals und Ihre fortlaufend erzielten Umsätze. Konkret werden dabei Ihre monatlich wiederkehrenden Umsätze (MRR) aus verkauften und verwalteten HubSpot-Portalen herangezogen. In Ihrem **Partneraccount** können Sie Ihren Fortschritt in unserem Stufensystem genau nachverfolgen.

Die einzelnen Stufen geben Ihnen Aufschluss darüber, wie Sie sich als HubSpot-Partner weiterentwickeln konnten und in welchem Umfang Sie die Produkte und Services von HubSpot vertreiben. Über Ihre spezifischen Kompetenzen bzw. Ihr Angebot sagen sie aber nichts aus. Dazu dienen zum Beispiel das HubSpot Solutions-Anbieterverzeichnis und unsere Partnerzertifizierungen, auf die an anderer Stelle in diesem Leitfaden noch ausführlicher eingegangen wird.

# Programmupdates

---

Das Solution Partner Program entwickelt sich basierend auf dem Feedback seiner Mitglieder ständig weiter. Hier sind einige der wichtigsten Änderungen, die wir im vergangenen Jahr im Bereich Vertrieb und Service angekündigt haben:

## Up-Selling-Gutschriften

Im Jahr 2022 planen wir, erhebliche Investitionen in unsere Infrastruktur und Technologie vorzunehmen, um mehr Vorteile für Partner und Anbieter zu schaffen: Dazu gehört, dass die Berechnung von Gutschriften und Provisionen optimiert wird.

Bisher hatten Partner und Anbieter keinen Anspruch auf Gutschriften für das Up-Selling von Kundinnen und Kunden mit Starter-Versionen, wenn sie ihnen dieses Produkt nicht auch ursprünglich verkauft hatten. Dies führte zu Frustration, was eine Änderung notwendig machte: Ab dem 1. November 2021 können Partner und Provider eine Anrechnung auf ihre Stufe sowie Provisionen für das Up-Selling von Starter-Kunden und -Kundinnen erhalten, die die Lösung direkt von HubSpot oder ohne Interaktion mit dem Vertriebsteam erworben haben und noch nicht bei einem anderen Partner oder Anbieter registriert sind. *Hinweis: Bitte beachten Sie, dass diese neue Regelung nicht rückwirkend gilt.*

Diese Lösung deckt jedoch nicht alle Bereiche ab, wie z. B. Gutschriften für das Up-Selling von Professional-Kunden und -Kundinnen, die auf eine Enterprise-Version upgraden, das Hinzufügen zusätzlicher Benutzerlizenzen oder das Up-Selling von Starter-Abonnements, die durch einen anderen Partner oder Anbieter abgeschlossen wurden. Wir arbeiten jedoch weiter an der Optimierung unserer Systeme und Prozesse, um in Zukunft eine ganzheitlichere Lösung anbieten zu können.

Die Berechnung von Gutschriften und Provisionen erfolgt intern und manuell – unsere Partner müssen somit nichts weiter unternehmen, um die ihnen zustehenden Beträge für das Up-Selling von Starter-Kundinnen und -Kunden zu erhalten. Im Rahmen unserer Bemühungen, stärkere Grundlagen zu schaffen, möchten wir in Zukunft eine automatisierte Lösung für Up-Selling-Gutschriften anbieten.

## Gemeinsamer Verkauf und Dealregistrierung

Das Tool für die Domainregistrierung hat die Art und Weise geregelt, wie unsere Partner und Anbieter verkaufen – dazu gehörte auch ein Kapazitätssystem, das eine hohe Ablehnungsquote aufwies. Dieses System entsprach nicht mehr den Werten von HubSpot. Wir haben uns daher entschlossen, daran Änderungen vorzunehmen, um somit Verkaufsmöglichkeiten zu fördern, die mehr an Kundenbedürfnisse angepasst sind.

Um die Problemelemente des bisherigen Domainregistrierungssystems zu beseitigen, haben wir einen neuen Prozess für die Dealregistrierung eingeführt. Folgende zwei Schritte sind hierbei entscheidend:

1. Einführung der Tools für den gemeinsamen Verkauf im September 2021;
2. Umgestaltung der Domainregistrierung, was eine Verringerung der Domainkapazität für alle Stufen zur Folge hat.

Ab 1. Februar 2022 gelten neue Kapazitätsgrenzen. Ab diesem Datum können Partner, die ihre zugewiesene Kapazität überschreiten, keine neuen Domains mehr registrieren oder die Registrierung bestehender Domains verlängern, bis sie wieder unter die zulässige Grenze fallen. Unsere Partner sind aufgefordert, diese neuen Kapazitätsvorgaben bis zum 1. April 2022 umzusetzen.

## Updates des Stufensystems

Die derzeitigen Bewertungskriterien für monatlich wiederkehrende Umsätze (MRR) aus verkauften und verwalteten Portalen werden durch eine zusammengesetzte Punktzahl ersetzt, die mehr Flexibilität im Hinblick auf den Verkauf und die bereitgestellten Dienstleistungen bieten soll. Da das derzeitige Stufensystem schon lange existiert, ist das neue System darauf ausgerichtet, unserer aktuellen Partnergemeinschaft mehr Anreize zu bieten und die in ihr erreichten Erfolge effektiver anzuerkennen.

Das neue Modell soll die Vielfalt der Personas und geografischen Hintergründe, die unsere Partner kennzeichnen, besser widerspiegeln. Die neuen Schwellenwerte pro Stufe wurden beim Partner-Kickoff 2022 angekündigt und werden ab Juli 2022 in Kraft treten, sodass bestehende Partner genügend Zeit haben, sich auf diese Neuerung einzustellen und mögliche Änderungen vorzunehmen.

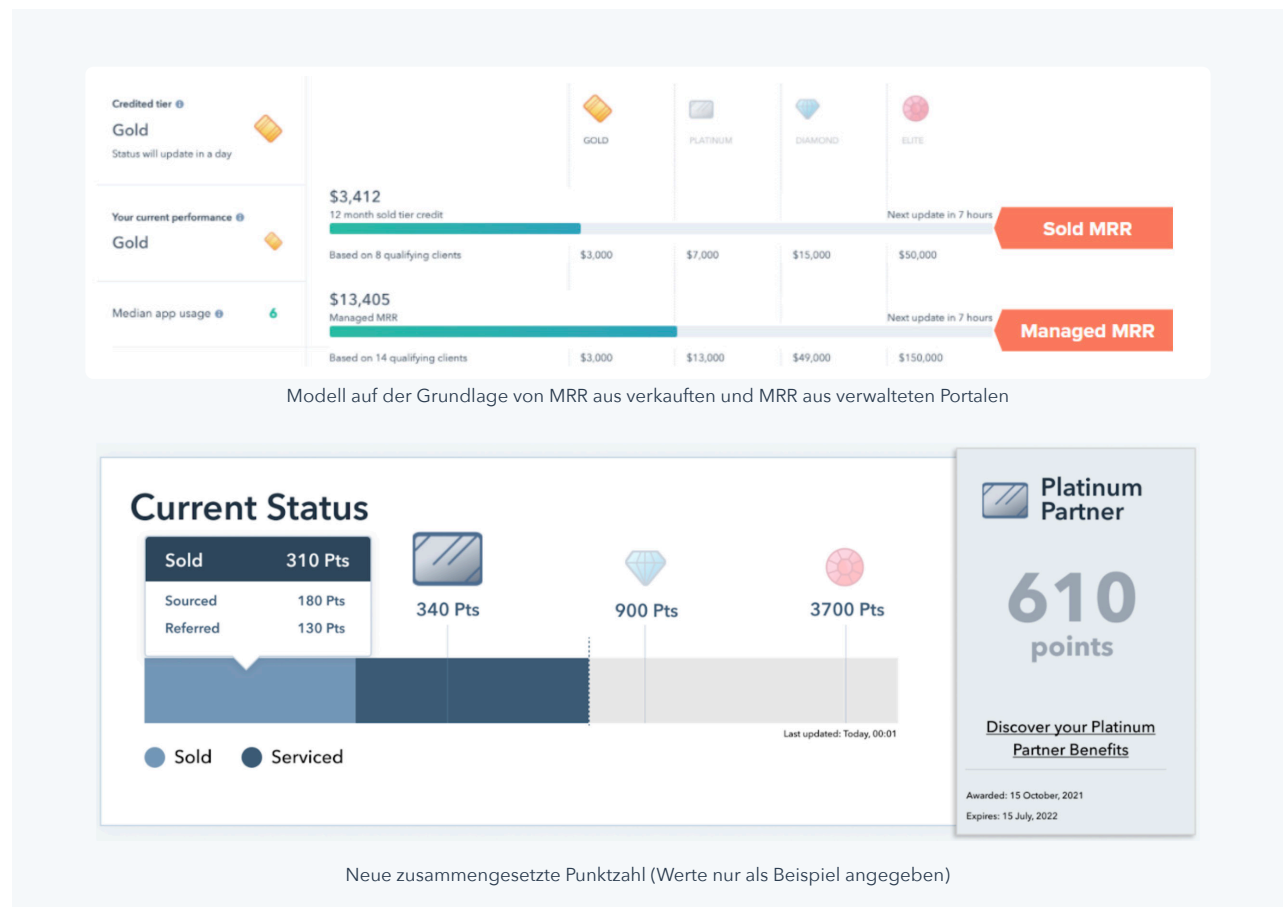
## Welche Änderungen werden ab Juli 2022 am Modell vorgenommen?

### Vor Juli 2022

- Ein Partner, der sich auf die anfängliche Systemimplementierung konzentrierte, hatte wahrscheinlich keine Schwierigkeiten damit, mehrere Deals pro Jahr abzuschließen. Da dieser Service aber einmalig und nicht wiederkehrend ist, bestand die Gefahr, dass trotz hoher monatlicher Umsätze aus verkauften Portalen die Mindestanforderungen für MRR aus verwalteten Portalen nicht erfüllt wurden.

### Nach Juli 2022

- Damit das Stufensystem die Leistungen verschiedener Arten von Partnern widerspiegeln kann, wechseln wir zu einem Modell, das MRR aus verkauften und MRR aus verwalteten Portalen in einer zusammengesetzten Punktzahl kombiniert.
- Mithilfe dieser neuen Berechnungsmethode ist es möglich, sowohl CRM-Implementierungen durch darauf spezialisierte Anbieter als auch die Arbeit traditioneller digitaler Marketingagenturen gleichermaßen anzuerkennen.



Mehr dazu



# Anforderungen für die einzelnen Stufen

	UMSATZZIELE (MRR) (bis 16. Juli 2022)*	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	GOLD SOLUTIONS PARTNER	PLATINUM SOLUTIONS PARTNER	DIAMOND SOLUTIONS PARTNER	ELITE SOLUTIONS PARTNER**
WACHSTUMS-MÄRKTE**	MRR aus verkauften Portalen in den vergangenen 12 Monaten (USD)	n/a	n/a	3.750 USD	9.000 USD	19.000 USD	65.000 USD
	MRR aus verwalteten Portalen (USD)	n/a	n/a	3.750 USD	15.000 USD	55.000 USD	170.000 USD
	MRR aus verkauften Portalen in den vergangenen 12 Monaten (USD)	n/a	n/a	1.875 USD	4.500 USD	9.500 USD	32.500 USD
	MRR aus verwalteten Portalen (USD)	n/a	n/a	1.875 USD	7.500 USD	27.500 USD	85.000 USD

VORAUSSETZUNGEN	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	GOLD SOLUTIONS PARTNER	PLATINUM SOLUTIONS PARTNER	DIAMOND SOLUTIONS PARTNER	ELITE SOLUTIONS PARTNER***
Partneronboarding		✓	✓	✓	✓	✓
Partnerzertifizierung		✓	✓	✓	✓	✓
Eigenes Abonnement	Produkt auf Starter-Ebene	Produkt auf Professional-Ebene	Produkt auf Professional-Ebene	Produkt auf Professional-Ebene	Produkt auf Professional-Ebene	Produkt auf Professional-Ebene
Medianwert für Nutzung der Anwendung durch Kundschaft			3+	3+	3+	3+

\*Um mehr über unser neues punktbasierendes Stufenmodell zu erfahren, das am 16. Juli 2022 in Kraft tritt, besuchen Sie [diese Seite](#).

\*\*Um auch Unternehmen, die auf Wachstumsmärkten agieren, eine Partnerschaft mit HubSpot zu ermöglichen, haben wir die Anforderungen an monatlich wiederkehrende Umsätze aus verkauften und verwalteten Portalen für bestimmte Regionen angepasst. Am 16. Juli 2022 wird der Begriff „Wachstumsmarkt“ nicht mehr anhand des Standorts des Solution Partners, sondern anhand des jeweiligen Kundenstandorts definiert.

\*\*\*Die Elite-Stufe kann nur auf Einladung erreicht werden und unterliegt zusätzlichen Anforderungen hinsichtlich Zertifizierungen und Kundenbindung. Die Kandidatinnen und Kandidaten werden überprüft und die für die Elite-Stufe geltenden Kriterien können sich jederzeit ändern. Bitte wenden Sie sich für weitere Informationen an das für Ihren Account zuständige Team.



# Die Vorteile des Programms auf einen Blick

UMSATZBETEILIGUNG	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Provision pro Neukunde/ Neukundin	20 % (gilt für die ersten 12 Monate)	20 % (gilt für die gesamte Abonnementlaufzeit)	20 % (gilt für die gesamte Abonnementlaufzeit)	20 % (gilt für die gesamte Abonnementlaufzeit)	20 % (gilt für die gesamte Abonnementlaufzeit)	20 % (gilt für die gesamte Abonnementlaufzeit)

PERSÖNLICHER SUPPORT	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Channel Account Manager		✓	✓	✓	✓	✓
Channel Consultant		✓	✓	✓	✓	✓
Premiumsupport		✓	✓	✓	✓	✓
CMS Hub/Operations Hub Sales Specialist		✓	✓	✓	✓	✓
Vierteljährliche Geschäftsrückblicke				✓	✓	✓
Pre-Sales Solutions Architect						✓
Partner Platform Services-Team						✓

MARKETINGBEZOGENE ANGEBOTE	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Aufnahme in das HubSpot Solutions-Anbieterverzeichnis	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Leitung einer HubSpot-Nutzergruppe		✓	✓	✓	✓	✓
Impact Awards		✓	✓	✓	✓	✓
Stufenabzeichen		✓	✓	✓	✓	✓
Beiträge zur Marketingbibliothek			✓	✓	✓	✓
Vorrang bei Ideen zu Marketingblogbeiträgen					✓	✓
Merchandise-Paket für Elite-Partner						✓

VERTRIEBSBEZOGENE ANGEBOTE	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Dealregistrierungen	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Domainregistrierungen	5	10	15	25	75	175
Lead-Benachrichtigungen	✓	✓	✓	✓	✓	✓
HubSpot-Demo-Account		✓	✓	✓	✓	✓
Verzicht auf Onboarding für Ihre Kundschaft		✓	✓	✓	✓	✓
Customer Reference Program		✓	✓	✓	✓	✓

SERVICEBEZOGENE ANGEBOTE	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Partnerschulungen der HubSpot Academy	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Kunden-Management-Dashboard	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Geleitetes Kundenonboarding		✓	✓	✓	✓	✓

ENABLEMENTBEZOGENE ANGEBOTE	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Partnerressourcencenter		✓	✓	✓	✓	✓
Seismic: Enablement-Plattform				✓	✓	✓
Erste Einblicke in neue Angebote				✓	✓	✓

COMMUNITY	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Privater Bereich innerhalb der HubSpot Community	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Monatlicher E-Mail-Newsletter	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Private Slack-Gruppe für HubSpot-Partner	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Private Facebook-Gruppe für HubSpot-Partner		✓	✓	✓	✓	✓
Nutzergruppen für Partner (PUGs)		✓	✓	✓	✓	✓
Möglichkeit zur Bewerbung beim Partner Advisory Council (PAC)			✓	✓	✓	✓

# Alle Vorteile im Detail

---

## Umsatzbeteiligung

### Provision pro Neukunde/Neukundin

Wenn Sie neue Kundschaft für HubSpot gewinnen, beteiligen wir Sie dafür am Umsatz. Mit dieser Provision möchten wir Ihnen für Ihren Einsatz für unsere gemeinsamen Kundinnen und Kunden sowie den Vertrieb unserer Produkte und Dienstleistungen danken. Wir empfehlen Ihnen, als Erstes **die Vertriebsregeln des Programms zu lesen** und sich erst dann mit der Registrierung von Geschäftsabschlüssen zu befassen.

## Persönlicher Support

### Channel Account Manager

Allen Partnern wird ein Channel Account Manager (CAM) zur Seite gestellt, der sozusagen als Ihr persönlicher Vertriebscoach fungiert. Er leitet Sie durch den gesamten Vertriebsprozess und stellt Ihnen alle wichtigen Tools und Ressourcen zur Verfügung, die Ihnen dabei helfen, mehr Verkaufschancen zu identifizieren, zu verfolgen und abzuschließen und langfristige, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Informationen dazu, wer **Ihr persönlicher Channel Account Manager** ist, finden Sie in Ihrem Partneraccount.

## **Channel Consultant**

Alle Partner\* von HubSpot erhalten Unterstützung durch einen Channel Consultant (CC), der ihnen dabei hilft, ihr Dienstleistungsangebot zu erweitern, ihren Umsatz zu steigern und bessere Kampagnenergebnisse zu erzielen. Ihr CC steht Ihnen für alle Belange rund ums Thema Customer Success zur Verfügung und unterstützt Ihr Team bei der erfolgreichen Implementierung von HubSpot. Wenden Sie sich an Ihren CC, wenn Sie Fragen zu HubSpot-Produkten haben und Ihr Leistungsangebot auf neue Aspekte der Plattform ausweiten möchten. Wer **Ihr persönlicher Channel Consultant** ist, können Sie in Ihrem Partneraccount nachsehen.

## **Premiumsupport**

Im Rahmen des Premiumsupports erhalten Sie Unterstützung durch ein erfahrenes Supportteam für Partner - telefonisch oder über Ihren HubSpot-Account. Drücken Sie bei Ihrem Anruf einfach die 5. *Bitte beachten Sie, dass der Premiumsupport bisher nur auf Englisch verfügbar ist.*

## **CMS Hub/Operations Hub Sales Specialist**

Bei unseren Sales Specialists handelt es sich um produktorientierte Account Executives, die sich auf CMS Hub (Professional und Enterprise) und Operations Hub (Professional und Enterprise) spezialisiert haben. Ihre Aufgabe ist es, die effektivsten Verkaufstaktiken für neue Produkte zu definieren und zu systematisieren. Dabei setzen sie ihr Fachwissen und ihre Erfahrungen gezielt ein, um den Erwartungen von Kundinnen und Kunden gerecht zu werden. Sales Specialists arbeiten mit Ihrem Vertriebsteam zusammen, um gemeinsam zu verkaufen, und bringen während des gesamten Prozesses ihre Produktexpertise ein. Ausführliche Informationen dazu erhalten Sie von Ihrem Channel Account Manager.

## **Vierteljährliche Geschäftsrückblicke**

Die Channel Consultants (CCs) und Channel Account Manager (CAMs) führen vierteljährliche Geschäftsrückblicke mit unseren Partnern höherer Stufen durch. Bei dieser Bewertung wird Ihre Performance beurteilt, es werden aktuelle Herausforderungen und Erfolge besprochen und Ihre Ziele für das nächste Quartal festgelegt. Anschließend erfolgt die gemeinsame Ausarbeitung eines Aktionsplans, wie Sie die gesetzten Ziele am besten erreichen können.

\*Partner, die innerhalb von sechs Monaten nach ihrem Beitritt zum Solution Partner Programm keinen Weiterverkauf tätigen oder seit mehr als 12 Monaten keinen Weiterverkauf mehr getätigt haben, sollten sich an das Customer-Success-Team wenden.

### **Pre-Sales Solutions Architect**

Hochrangigen Partnern stellen wir außerdem einen persönlichen Solutions Architect zur Seite. Dieses Angebot gilt für Partner, die das gesamte Produktportfolio von HubSpot vertreiben und vorwiegend Großunternehmen mit komplexen Anforderungen zu ihrer Kundschaft zählen. Unsere Solutions Architects sind unsere erfahrensten Technologieprofis und arbeiten eng mit unserem Sales Engineering-Team zusammen. Sie stehen in direktem Kundenkontakt und sind in unsere Vertriebs- und Go-to-Market-Prozesse sowie unsere Produktteams eingebunden. Kontaktieren Sie bitte Ihren Channel Account Manager, um zu erfahren, wer Ihr Solutions Architect ist.

### **Partner Platform Services-Team**

Unseren Elite-Partnern stellen wir zudem ein weiteres Team zur Seite: das Partner Platform Services-Team. Dieses Team soll das Customer-Success-Strategieteam unserer Elite-Partner stärker unterstützen, indem es ihnen bei der Ausarbeitung komplexer Kundenszenarien hilft und sie bei strategischen Fragen zu Integrationen berät. Dazu können vierteljährliche Meetings zur strategischen Beratung angesetzt werden. Zusätzlich dazu hilft Ihnen das Team bei Bedarf gerne dabei, die richtige Technologielösung für eine bestimmte Kundeninitiative zu bestimmen. Ihr Channel Consultant kann Ihnen gerne weitere Informationen hierzu bereitstellen.



# Marketingbezogene Angebote

## Aufnahme in das HubSpot Solutions-Anbieterverzeichnis

Jeden Tag suchen Unternehmen nach einem starken Partner, der ihnen Rat und Unterstützung bieten kann. Als Solutions Provider oder Solutions Partner können Sie sich in unser HubSpot Solutions-Anbieterverzeichnis eintragen lassen, sodass Sie von mehr potenziellen Kundinnen und Kunden gefunden werden. Dort können Sie auch Ihre Spezialisierungen (nach Branche und Region), HubSpot-Zertifizierungen und Impact Awards angeben und sogar Kundenrezensionen hinzufügen. Falls noch nicht geschehen, können Sie [hier](#) Ihr Profil erstellen.

## Leitung einer HubSpot-Nutzergruppe

Grundsätzlich hat jeder Solutions Partner von HubSpot die Möglichkeit, sich für die Leitung einer HubSpot-Nutzergruppe (HUG, HubSpot User Group) zu [bewerben](#). Dabei handelt es sich um kostenlose Treffen, die Kundinnen und Kunden von HubSpot dabei helfen sollen, ihre Software besser kennenzulernen und optimal einzusetzen. Jede HUG ist dabei einem bestimmten Thema gewidmet, sei es einer spezifischen Stadt oder Region (HUG München), Branche (HUG Gastgewerbe), Kompetenz (HUG SEO) oder einem Interesse (HUG Frauen in der Tech-Branche). Wenn Sie eine HUG leiten, erhalten Sie Zugang zu exklusiven Inhalten von HubSpot, können sich mit anderen Mitgliedern der HUG-Community austauschen und sich und Ihr Unternehmen in der eigenen Vordenkerrolle weiter etablieren.

## Impact Awards

Außergewöhnliche Leistungen sollten entsprechend anerkannt werden. Deshalb bieten wir unseren Partnern viermal jährlich die Möglichkeit, sich für einen HubSpot Impact Award zu bewerben und sich mit dieser besonderen Auszeichnung von ihrer Konkurrenz abzuheben. Falls Sie auf der Suche nach Inspiration sind, sehen Sie sich am besten einfach einmal [die Gewinner aus vergangenen Jahren](#) an. Bewerben können Sie sich dann [hier](#).

## Stufenabzeichen

Werten Sie Ihr Fachwissen gegenüber potenzieller Kundschaft mit einem Abzeichen auf, das Ihre HubSpot-Expertise bestätigt. Nutzen Sie Ihr Stufenabzeichen, um sich von Ihrer Konkurrenz abzuheben, indem Sie es beispielsweise auf Ihrer Website oder in Ihre E-Mail-Signatur einbetten. Das bietet außerdem den Vorteil, dass Interessierte auf einen Blick erkennen können, über welche HubSpot-Kompetenzen Sie verfügen. [Informieren Sie sich bitte zunächst über unsere Branding-Richtlinien](#). Anschließend können Sie [hier Ihr Stufenabzeichen herunterladen](#).



### **Beiträge zur Marketingbibliothek**

Veröffentlichen Sie Ihre Ressourcen und Vorlagen in der **Marketingbibliothek von HubSpot, um sie mit anderen Marketingfachleuten zu teilen**. Ihr Vorteil: Da unsere Bibliothek bei Marketingfachleuten weltweit anerkannt ist, können Sie mit dort veröffentlichten Inhalten ganz einfach Leads generieren. *Hinweis: Die Qualität aller Inhalte wird geprüft. Ferner gilt, dass Ihr Content von Ihrem Unternehmen stammen muss und nicht aus Vorlagen erstellt sein darf.*

### **Vorrang bei Ideen zu Marketingblogbeiträgen**

Als Diamond- oder Elite-Partner haben Sie auf unserem Marketingblog **direkte Möglichkeiten**, Ihre Vorschläge einzubringen und somit Ihre Vordenkerrolle zu stärken. Der Schwerpunkt unseres Blogs liegt auf Beiträgen zu innovativen Ansätzen, Leitfäden oder Grafiken, die immer darauf ausgerichtet sind, fundiertes Fachwissen in Form von Daten und Einblicken mit Marketingfachleuten, Wachstumsexpertinnen und -experten und Geschäftsleuten zu teilen. Zwei Formate sind in diesem Rahmen möglich: Expertenzitat oder Vorschlag für einen Blogbeitrag.

### **Merchandise-Paket für Elite-Partner**

Unser Arbeitsalltag hat sich grundlegend gewandelt. Teammeetings, Kundengespräche und Events werden mittlerweile vollständig online abgehalten - und zwar vom Homeoffice aus. Das erschwert es unseren Partnern natürlich, sich als die renommierten Elite-Partner zu präsentieren, die sie sind. Doch nicht mit unserem exklusiven Merchandise-Paket 2022 für Elite-Partner. Mehr Details erhalten Sie per E-Mail, sobald Sie die Elite-Stufe erreicht haben. Dann können Sie auch das Paket auswählen, das am besten zu Ihnen passt.





## Vertriebsbezogene Angebote

### Domainregistrierungen

Registrieren Sie Domains für alle neu generierten Leads ganz bequem über Ihren Partneraccount. Wie viele Leads Sie registrieren können, hängt von Ihrer Stufe ab. Im Jahr 2022 werden die Obergrenzen für die Domainregistrierung für jede Partnerstufe gesenkt.

### Dealregistrierungen

Die **Dealregistrierung** ist ein brandneues, benutzerdefiniertes Tool, das Problemelemente im Verkaufsprozess beseitigt. Das Besondere an dem Tool: Durch die Registrierung eines Deals wird ein geteilter Deal erstellt, der die Daten zwischen Ihrem Portal und HubSpot synchronisiert. Ein geteilter Deal ist der Dealdatensatz, der nach der Registrierung eines Deals sowohl im CRM des Partners als auch im CRM von HubSpot erstellt wird. Sie haben drei Möglichkeiten, um geteilte Deals zu registrieren: über ein Banner auf dem Partnerdashboard, im Kontakt- oder Unternehmensdatensatz oder indem Sie einen bestehenden Deal in Ihrem CRM konvertieren.

### **Lead-Benachrichtigungen**

Registrieren Sie sich für Lead-Benachrichtigungen und lassen Sie sich per E-Mail informieren, wenn Ihre Leads bestimmte Aktivitäten auf unserer Website durchführen, etwa wenn sie eine Demo anfordern oder einen kostenlosen Testlauf starten. Weitere Informationen erhalten Sie [hier](#). Die Option zur Registrierung finden Sie in Ihrem Partneraccount auf der Registerkarte „Einstellungen“.

### **HubSpot-Demo-Account**

Über Ihren persönlichen Demo-Account haben Sie [Zugang](#) zur kompletten HubSpot Enterprise Suite und zugehörigen CRM-Testdaten. So können Sie Ihren potenziellen Kundinnen und Kunden die gesamte Suite zeigen.

### **Verzicht auf Onboarding für Ihre Kundschaft**

Schließen Sie die Partnerzertifizierung ab und absolvieren Sie das Partneronboarding mit Ihrem Channel Consultant, um Experte bzw. Expertin für Inbound-Services und die HubSpot-Software zu werden. Damit sind Sie dazu berechtigt, das Onboarding Ihrer Kundinnen und Kunden selbst zu erbringen, sollten sie dies bevorzugen.

### **Customer Reference Program**

Das Customer Reference Program stellt den Kontakt zwischen potenziellen und bestehenden Kunden und Kundinnen her, die sich in einem persönlichen Einzelgespräch über ihre Erfahrungen mit der HubSpot-Plattform austauschen. Während des Gesprächs werden Kundenansichten offen geteilt und mögliche Fragen der interessierten Person beantwortet. Mit *Live-Testimonials* dieser Art können Sie Ihren Verkaufsprozess effektiv unterstützen. Ausführliche Informationen dazu erhalten Sie von Ihrem Channel Account Manager.

## Servicebezogene Angebote

### Partnerschulungen der HubSpot Academy

Greifen Sie auf einen exklusiven Katalog von Partnerschulungen zu, um innerhalb Ihres Unternehmens spezifische Fähigkeiten weiterzuentwickeln, z. B. in den Bereichen Vertrieb, Kundenservice und Implementierung. Validieren Sie Ihr Fachwissen in ausgewählten strategischen Kompetenzbereichen mithilfe von Qualifikationen. Alle verfügbaren Partnerschulungen und -qualifikationen können Sie in Ihrem Profil unter **„HubSpot Academy“ mit Klick auf die Registerkarte „Partnertraining“** sehen.

### Kunden-Management-Dashboard

Ein übersichtliches Dashboard liefert Ihnen Echtzeitdaten und hilfreiche Einblicke in die Performance Ihrer Kundinnen und Kunden, die wiederum fundierte Entscheidungen ermöglichen. Produkt- und Lifecycle-Phasen-übergreifende Warnhinweise und Benachrichtigungen stellen sicher, dass Sie immer genauestens über den Fortschritt Ihrer Kundschaft informiert sind. **Auf das Dashboard** können Sie jederzeit über Ihren Partneraccount zugreifen.

### Geleitetes Kundenonboarding

Wenn Sie Partner werden, begleiten Sie Ihr Channel Consultant (CC) und Ihr Channel Account Manager (CAM) während des gesamten Onboardingprozesses, um Sie mit den Tools auszustatten, die Sie zum Verkauf von HubSpot-Software und zur Erbringung von Dienstleistungen benötigen. Dazu gehört auch die gemeinsame Implementierung Ihrer ersten HubSpot-Instanz, bei der Ihr CC das geleitete Kundenonboarding mit Ihnen durchführt. Weitere Informationen dazu finden Sie **hier**.

## Enablementbezogene Angebote

### Partnerressourcencenter

Das **Partnerressourcencenter** ist Ihre erste Anlaufstelle für aktuelle Informationen und Ressourcen für Partner. Von dort aus können Sie dann direkt auf Produktressourcen und den Partnerblog zugreifen und sich eingehender über die in diesem Leitfaden genannten Vorteile informieren. Kurzum: Im Partnerressourcencenter finden die Tools, die Sie benötigen, um die Produkte von HubSpot erfolgreich zu vertreiben und gemeinsam mit HubSpot zu wachsen.

### **Seismic: Enablement-Plattform**

Als Platinum-, Diamond- oder Elite-Partner haben Sie exklusiven Zugang zur Enablement-Plattform **Seismic**. Auf dieser Plattform finden Sie alle aktuellen Pitch Decks, Kompaktübersichten, Wettbewerbsstudien und andere hilfreiche Ressourcen, die für Ihre Vertriebs- und Serviceteams von Nutzen sind. Darüber hinaus werden Ihnen auch sensible Informationen zur Verfügung gestellt, die z. B. bevorstehende Produkteinführungen betreffen. So haben Sie auf derselben Plattform Zugriff auf dieselben Ressourcen wie die HubSpot-Vertriebsteams.

### **Erste Einblicke in neue Angebote**

Unsere Platinum-, Diamond- oder Elite-Partner haben die Möglichkeit, an internen Veranstaltungen teilzunehmen, um von Führungskräften, Go-to-Market-Fachleuten und Produktmanagern und managern von HubSpot aus erster Hand exklusive Informationen zu bevorstehenden Produktneuerungen, Programmänderungen und weitere Einblicke hinter die Kulissen zu erhalten. Diese Events finden in kleinem Rahmen und familiärer Atmosphäre statt und bieten unseren wichtigsten Partnern die einzigartige Möglichkeit, als Erste von neuen Funktionen, Kampagnen und Produkten zu erfahren. Die Einladungen zu diesen Veranstaltungen senden wir per E-Mail an unsere Hauptansprechperson in Ihrem Unternehmen.





## Community

### **Privater Bereich innerhalb der HubSpot Community**

Die HubSpot Community bietet Ihnen eine einzigartige Gelegenheit, sich mit Nutzerinnen und Nutzern der Produkte und Dienstleistungen auszutauschen, die Sie vertreiben. Außerdem haben wir einen privaten, nur für Partner zugänglichen Bereich in der Community, in dem sie sich mit Gleichgesinnten über strategische Fragen austauschen, Produktupdates entdecken und die neuesten von HubSpot veröffentlichten Ressourcen erhalten können. Weitere Informationen dazu finden Sie [auf dieser Seite](#).

### **Private Slack-Gruppe für HubSpot-Partner**

Schließen Sie sich unserer stetig wachsenden Slack-Gruppe für Partner an, um Teil einer starken, internationalen Community zu werden und mit Partnern aus der ganzen Welt zusammenzuarbeiten. Nutzen Sie diese private Gruppe, um mit anderen Partnern in Kontakt zu bleiben oder sich per Direktnachrichten mit Ihrem Channel Account Manager oder Channel Consultant bei HubSpot auszutauschen. Solutions Partner, die in die Gruppe aufgenommen werden möchten, können [hier](#) einen Antrag stellen. Beachten Sie, dass Sie hierfür den Partnerstatus (Gold-Stufe oder höher) innehaben müssen. Solutions Provider können die Aufnahme in die Gruppe [hier beantragen](#).

### **Monatlicher E-Mail-Newsletter**

Damit unsere Partner und ihre Teams keine wichtigen Updates und Informationen verpassen, versenden wir monatlich einen Newsletter. Stellen Sie bitte sicher, dass Sie in Ihrem HubSpot-Account E-Mail-Newsletter zu den Themen „Bildung, Content und Ressourcen“ abonniert haben, damit Sie den Newsletter auch erhalten. Er enthält wichtige Ankündigungen für Partner, Produktankündigungen, Produktupdates und weitere informative Inhalte.

### **Private Facebook-Gruppe für HubSpot-Partner**

Schließen Sie sich unserer Facebook-Gruppe für HubSpot-Partner an, um sich mit Partnern auf der ganzen Welt zu vernetzen. Falls Sie beispielsweise Fragen zum Thema Integrationen, zu den besten Werbestrategien oder den HubSpot-Tools haben, erhalten Sie dort schnell und mühelos fachkundigen Rat. Bitte füllen Sie alle Pflichtfelder des [Beitrittsformulars](#) aus und beachten Sie, *dass ausschließlich Anträge verifizierter Solutions Partner berücksichtigt werden können.*



### Nutzergruppen für Partner (PUGs)

Nutzergruppen für Partner, auch PUGs genannt, sind rollenbasierte Networking-Gruppen, die Sie mit anderen Partnern in Ihrer Region verbinden. Finden Sie gemeinsam neue Wege, um Herausforderungen in Ihrem Unternehmen zu bewältigen, und knüpfen Sie gleichzeitig wertvolle Kontakte in der Partnercommunity. Wird Ihr Antrag bewilligt, können Sie in kleiner Runde gemeinsam mit anderen Partnern beliebige Themen diskutieren – von effektiven Strategien zur Lead-Gewinnung bis hin zur Implementierung des CRM-Systems von HubSpot. Bewerben Sie sich [hier](#).

### Möglichkeit zur Bewerbung beim Partner Advisory Council (PAC)

Der **Partner Advisory Council (PAC)** von HubSpot setzt sich aus fünf regionalen Gruppen zusammen, die sich einmal im Quartal treffen, um verschiedene Themen wie Programmänderungen oder neue Produktangebote zu diskutieren. Bei wichtigen Entscheidungen über die Zukunft des Programms fungiert unser Partner Advisory Council als Sprachrohr unserer Partnercommunity. Sie haben einmal jährlich (im 1. Quartal) die Möglichkeit, sich zu bewerben.





# Hilfreiche Links

---

Tipp: Setzen Sie sich Lesezeichen für die nachstehenden Ressourcen – Sie werden sie sicher noch öfter konsultieren.

Wichtige Ressourcen:

[Kunden-Management-Dashboard](#)

[Unsere Vertriebsrichtlinien im Überblick](#)

[Partnerressourcencenter](#)

[Informationen zu Provisionen für Partner](#)

[Produktressourcen](#)

[Der Lead-Registrierungsprozess im Überblick](#)

[Partner News-Blog](#)

[Dealregistrierung](#)

[Richtlinien zu Events, Pressemitteilungen und Branding](#)

[Richtlinien des Solutions Partner Programs](#)

[Vereinbarung für das Solutions Partner Program](#)