



HubSpot

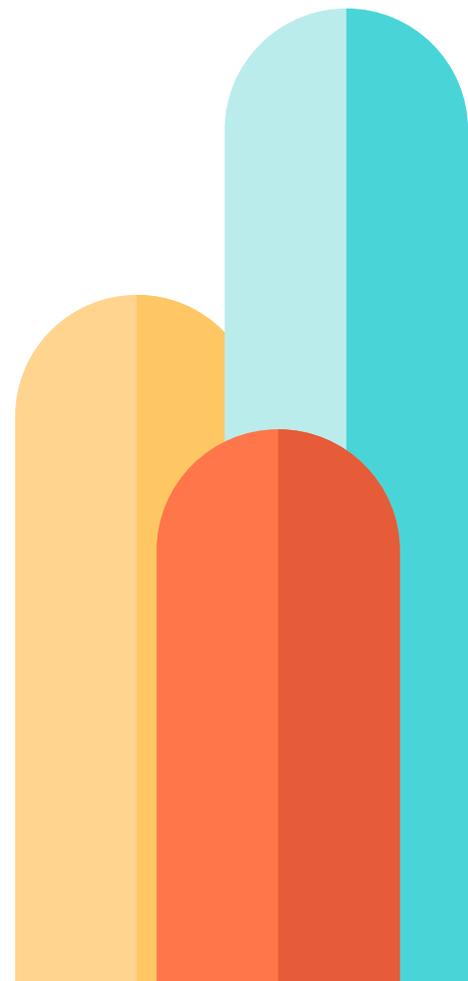
# Programa de Parceiros de Soluções

Guia de Categorias e Benefícios — 2024

# Índice

---

- 1 Bem-vindo ao Programa de Parceiros de Soluções da HubSpot
- 2 Sobre o nosso programa e categorias
- 3 Atualizações do programa para 2024
- 4 Requisitos das categorias
- 5 Visão geral dos benefícios do programa
- 6 Descrição dos benefícios do programa
- 7 Links rápidos





# Bem-vindo ao Programa de Parceiros de Soluções da HubSpot

Programa de Parceiros de Soluções da HubSpot, um amplo ecossistema global de parceiros e fornecedores com o objetivo de ajudar milhões de clientes a crescer melhor com a HubSpot. Estamos muito felizes por você participar do nosso programa.

Há mais de uma década, esse programa tem sido fundamental para apoiar empresas em expansão. Com expertise técnica, industrial e de clientes, os parceiros de soluções da HubSpot fornecem aos nossos clientes os serviços e soluções que precisam para crescer melhor.

Este guia apresenta os *muitos* recursos disponíveis para ajudá-lo a diferenciar sua empresa como um parceiro experiente e qualificado: redes comunitárias, planejamento de negócios, desenvolvimento de pipeline, capacitação de vendas e atendimento ao cliente, e ferramentas de colaboração. Tudo isso para aproveitar ao máximo o trabalho com sua equipe aqui na HubSpot. Você também saberá mais sobre os benefícios que receberá ao avançar pelas categorias.

Os parceiros de soluções são fundamentais para a estratégia de crescimento da HubSpot e para nossos clientes compartilhados. Queremos muito ver o que realizaremos juntos este ano. Muito obrigado por sua parceria!

Atenciosamente,

**Brian Garvey**

*Vice-presidente sênior, Programa de Parceiros de Soluções*

# Sobre o nosso programa e categorias

Ao participar do Programa de Parceiros de Soluções, você está preparando o terreno para um relacionamento mais profundo com seus clientes e uma nova fase de crescimento para sua equipe. Além da comissão sobre os negócios que você traz para a HubSpot, o programa dá acesso a benefícios exclusivos em todas as categorias.

Os parceiros de soluções da HubSpot são classificados com base no grau de sucesso que eles já alcançaram com seus clientes usando a plataforma da HubSpot. As categorias são classificadas de Elite (maior honraria) a Gold. A sua categoria representa o seu caminho de crescimento dentro do programa e é um diferencial para a sua empresa.

Para começar, você é um fornecedor de soluções ou um parceiro de soluções. O pacote de fornecedor é uma forma mais leve de começar a vender os produtos da HubSpot e prestar serviços por eles. Com o pacote de parceiro, há um conjunto diferente de requisitos e uma variedade mais ampla de benefícios.

Você deve ser um *parceiro* no programa com uma Certificação de parceiro válida para começar sua jornada nas categorias. As categorias são determinadas pelo valor dos clientes que você trouxe para a HubSpot e gerenciou ao longo do tempo, o que é calculado usando duas métricas: receita mensal recorrente (MRR) vendida e receita mensal recorrente (MRR) gerenciada. É possível acompanhar o progresso nas categorias em sua [conta de parceiro da HubSpot](#).

Embora as categorias sirvam para demonstrar sua intensidade de vendas e prestação de serviços e o seu crescimento em geral, elas não contam toda a sua história. Este guia também inclui mais informações sobre recursos, como as certificações de parceiro e o Diretório de soluções da HubSpot, que ajudam você a demonstrar os produtos e assuntos nos quais é especializado.



# Atualizações do programa para 2024

## Gerentes de desenvolvimento de parceiros

A HubSpot está transformando a forma como fornecemos, atendemos e vendemos com parceiros de soluções por meio de uma abordagem liderada pelo cliente. Para isso, continuamos a investir no Programa de Parceiros de Soluções para aumentar os recursos de capacitação.

Como parte desta transformação, a partir de 1º de fevereiro de 2024, todos os parceiros de soluções trabalharão com um [Gerente de Desenvolvimento de Parceiros \(Partner Development Manager, PDM\)](#). Seu PDM será seu contato principal na HubSpot, focado no desenvolvimento de negócios de curto e longo prazo. Eles se dedicam ao seu sucesso, ajudando você a desenvolver planos estratégicos para expandir sua prática com a HubSpot, impulsionar esforços de vendas e aumentar sua base de clientes. Além disso, eles trabalharão com você para aprimorar seu trabalho por meio de certificações e credenciamentos obrigatórios. Seu PDM também manterá você informado sobre os produtos, serviços e estratégias mais recentes da HubSpot e ajudará a resolver problemas. Como parte dessa mudança, os parceiros de soluções venderão negócios em colaboração com especialistas em crescimento (growth specialists, GS) da equipe de vendas diretas da HubSpot.

## Conheça o multiplicador fornecido por parceiros

Hoje, concedemos igualmente pontos vendidos (3 pontos vendidos em mercados sem crescimento e 6 pontos vendidos em mercados em crescimento) para fontes de parceiros de negócios (Partner Collab) e fontes de negócios HubSpot (DIFM). A partir de 27 de fevereiro de 2024, forneceremos 5 pontos de venda em mercados sem crescimento e 10 pontos de venda em mercados em crescimento [para negócios originados](#) por parceiros, para incentivar e recompensar parceiros que estão tendo um impacto incrível no crescimento da HubSpot.

## Novos limites de categoria

Em geral, aumentamos os limites das categorias anualmente, de acordo com o crescimento geral da empresa. Não aumentamos os limites em 2023 para dar tempo de adaptação ao novo modelo de pontos das categorias. Aumentaremos o limite geral de pontos totais em 38%, em média, em todas as categorias a partir de julho de 2024. Não aumentaremos os limites mínimos vendidos ou gerenciados nesse momento.

## Correspondência de parceiros

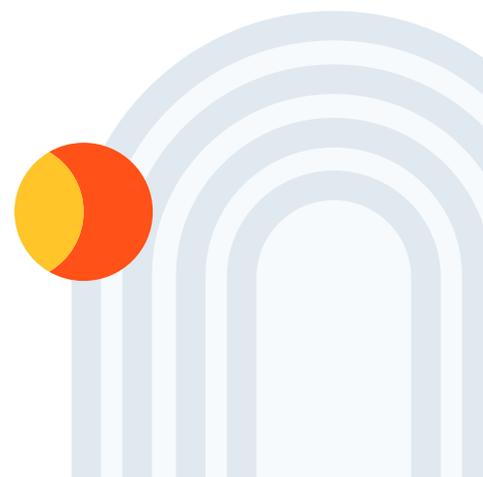
Investiremos ainda mais em nosso programa de parcerias, que visa conectar sistematicamente clientes a parceiros por meio de uma ferramenta interna utilizada por especialistas em crescimento (GS) e gerentes de sucesso do cliente. Este ano estamos investindo na criação de um modelo de dados avançado e planejamos lançar uma ferramenta interna totalmente integrada para recomendar parceiros elegíveis ao HubSpotters.

Para realizar correspondências, a ferramenta depende de informações auto-relatadas sobre as capacidades dos parceiros do diretório de soluções, dados internos sobre o histórico vendido e gerenciado de um parceiro, dados de credenciamento e outros sinais internos sobre a capacidade de um parceiro. Nossa filosofia de correspondência de parceiros é que queremos encontrar o parceiro mais adequado para o cliente com base em capacidades validadas e um histórico de sucesso.

## Licença de parceiro

Em 5 de março de 2024, a HubSpot lançará um modelo de preços baseado em licenças para novos clientes. Com este novo modelo de preços, também apresentamos a nova licença de parceiro gratuita que um cliente pode conceder a você (a critério deles). A licença de parceiro dá aos funcionários qualificados de parceiros e fornecedores acesso a todos os recursos da conta de um cliente, para que você possa entregar o trabalho para o qual foi contratado sem que você ou o cliente tenham que pagar pelo seu acesso. Com a licença de parceiro, você não precisará mais solicitar acesso a recursos da conta do seu cliente, como acesso a recursos de vendas ou de atendimento. Para saber como atribuir uma licença de parceiro, leia [este artigo](#).

Para saber mais sobre as mudanças de preços, leia [este artigo](#). Se você é um parceiro de soluções, poderá acessar [este treinamento da Academy exclusivo para parceiros](#) para saber todos os detalhes, inclusive a licença de parceiro.



## Credenciamentos

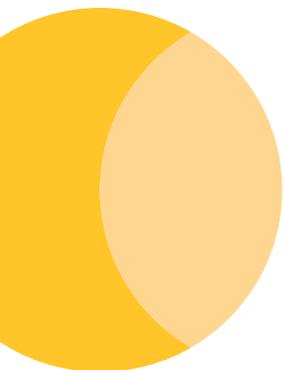
À medida que as ofertas de produtos e o ecossistema da HubSpot ficarem mais complexos, a HubSpot e seus clientes contarão com parceiros especializados para programas e projetos. Continuamos a investir em parceiros de soluções através do nosso [Programa de Acreditação](#).

Para se tornarem credenciadas como Platinum e acima, as organizações devem demonstrar que possuem o conhecimento, a capacidade e a experiência prática necessárias para atender clientes com necessidades técnicas e comerciais complexas. As creditações são mais rigorosas do que as certificações. Elas têm um conjunto de pré-requisitos e muitas vezes requerem aplicação prática, como um exercício prático.

Em 2024, as inscrições para acreditação serão abertas em francês e espanhol e incluirão duas novas creditações para atender às necessidades crescentes dos clientes em todo o mundo.

## Co-marketing

Em 2024, a HubSpot estará construindo as bases para um programa de co-marketing para parceiros de soluções. Isso não será estabelecido imediatamente e será um processo iterativo. HubSpot começará a testar em pequena escala, aprendendo e adaptando o processo ao longo do caminho. Estas oportunidades serão limitadas em volume e não são uma garantia. Planejamos basear a elegibilidade em uma lista de critérios de qualificação, mas geralmente será dada prioridade a parceiros de níveis mais altos (Platinum, Diamond, Elite), credenciados, parceiros com maior MRR de origem parceira (Partner Collab) e outros critérios baseados na melhor adequação às necessidades descritas pela HubSpot. Para determinadas regiões, haverá exceções fora desses critérios de qualificação, sujeitas ao critério da HubSpot e às necessidades comerciais. Haverá muitas outras oportunidades fora de co-marketing para que os parceiros sejam apresentados no conteúdo e eventos da HubSpot com base nas necessidades de negócios.



## Criadores da Academy

Investiremos em nosso Programa de Criadores da HubSpot Academy, convidando e capacitando criadores externos para aprimorar e expandir as experiências educacionais para alunos globais e abordar lacunas educacionais em mercados emergentes, fornecendo conteúdo educacional no aplicativo da Academy.

À medida que lançamos as bases para este programa, a equipe do Programa de Criadores da HubSpot Academy está estendendo convites exclusivamente para participantes selecionados, incluindo parceiros de aplicativos, parceiros de soluções e Instrutores Certificados HubSpot (HCTs), que foram estrategicamente escolhidos.

O programa consistirá em três tipos de Criadores:

- **Colaboradores** criarão microaprendizagem autônoma e sob demanda e poderão colaborar com professores da Academy para criar conteúdo educativo conforme a necessidade.
- **HCTs** se especializarão em treinamentos, criando conteúdo educacional formal, como aulas e cursos.
- **Revisores** fornecerão controle de qualidade adicional, revisando o conteúdo e fornecendo feedback.

Os parceiros devem tornar-se [HCTs](#) antes de ingressar no programa para criar educação formal, como aulas e cursos. A certificação para HCTs não é obrigatória para se tornar Colaborador ou Revisor. Se você estiver interessado no Programa Academy Creator, envie [este formulário](#).

## Ferramenta de migração de dados

A HubSpot está facilitando a migração de dados de clientes de outras plataformas de CRM para a HubSpot. 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. A ferramenta gratuita não requer nenhum trabalho de programação ou API, por isso é fácil e rápido realizar migrações. Esta ferramenta está disponível para os parceiros que possuem credenciamentos de implementação de CRM ou de migração de dados.

# Requisitos das categorias

METAS MRR	Pontos (Receita mensal recorrente vendida)	Pontos (Receita mensal recorrente gerenciada)	Teto de pontos
Elite	1.950	1.700	5.950
Diamond	570	550	2.020
Platinum	270	150	645
Gold	113	38	243

LIMITES DE CATEGORIA A SEREM ATINGIDOS ATÉ JANEIRO DE 2025	Pontos (Receita mensal recorrente vendida)	Pontos (Receita mensal recorrente gerenciada)	Teto de pontos
Elite	1.950	1.700	8.600
Diamond	570	550	2.990
Platinum	270	150	875
Gold	113	38	300

REQUISITOS	FORNECEDOR DE SOLUÇÕES	PARCEIRO DE SOLUÇÕES	PARCEIRO DE SOLUÇÕES GOLD	PARCEIRO DE SOLUÇÕES PLATINUM	PARCEIRO DE SOLUÇÕES DIAMOND	PARCEIRO DE SOLUÇÕES ELITE*
Onboarding de parceiro		✓	✓	✓	✓	✓
Certificação de Parceiros		✓	✓	✓	✓	✓
Assinatura comprada por conta própria	Qualquer produto Starter	Pelo menos um produto Professional que contenha taxa básica ou no mínimo 4 licenças	Pelo menos um produto Professional que contenha taxa básica ou no mínimo 4 licenças	Pelo menos um produto Professional que contenha taxa básica ou no mínimo 4 licenças	Pelo menos um produto Professional que contenha taxa básica ou no mínimo 4 licenças	Pelo menos um produto Professional que contenha taxa básica ou no mínimo 4 licenças
Uso médio de aplicativos do produto por clientes que compraram			3 ou mais	3 ou mais	3 ou mais	3 ou mais

CONVERSÃO DE MOEDA EM PONTOS**	PONTOS VENDIDOS: COLABORAÇÃO DE PARCEIROS (mercados em crescimento)	PONTOS VENDIDOS: DIFM (mercados em crescimento)	PONTOS GERENCIADOS (mercados em crescimento)
US\$ 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 Envolvimento do Programa de Parceiros de Soluções](#) para obter descrições completas dos dois movimentos de vendas distintos da HubSpot, o Partner Collab e o DIFM

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, Mauritânia, 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 Zimbabuê.

\* 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.

\*\* 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.



# Visão geral dos benefícios do programa

PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS	FORNECEDOR	SEM CATEGORIA	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Comissão por negócio*	20% pela primeira vez 12 meses	20% por até 3 anos	20% por até 3 anos	20% por até 3 anos	20% por até 3 anos	20% por até 3 anos
Elegível para comissão de referência de upmarket**				10% por 1 ano em negócios elegíveis	10% por 1 ano em negócios elegíveis	10% por 1 ano em negócios elegíveis

\*Comissão para negócios a partir de 1º de abril de 2023. Consulte as [Regras de Engajamento](#) para saber os requisitos de elegibilidade de negócios e parceiros.

\*\*Os parceiros que possuem credenciamento de CRM são elegíveis para a oportunidade de comissão de indicação de upmarket em negócios qualificados.

SUPOORTE DE PESSOAL	FORNECEDOR	SEM CATEGORIA	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Gerente de Desenvolvimento de Parceiros		✓	✓	✓	✓	✓
Especialista em Crescimento	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Acesso a suporte experiente		✓	✓	✓	✓	✓
Equipe de especialistas em vendas - Service Hub e Operations Hub		✓	✓	✓	✓	✓
Arquiteto de soluções de pré-vendas						✓
Serviços de plataforma de parceiros						✓

FERRAMENTAS DE MARKETING	FORNECEDOR	SEM CATEGORIA	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Diretório de soluções da HubSpot	✓	✓	✓	✓	✓	✓
DAM da BrandFolder para parceiros	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Impact Awards		✓	✓	✓	✓	✓
Emblema da categoria		✓	✓	✓	✓	✓
Inclusão na biblioteca de recursos de marketing				✓	✓	✓
Elegibilidade para oportunidades de marketing conjunto*				✓	✓	✓
Elegível para obter uma menção em destaque em um blog da HubSpot					✓	✓

\*As oportunidades de co-marketing não são garantidas e estão sujeitas às necessidades de negócios da HubSpot. O status de categoria é uma camada de critérios que consideramos ao selecionar um parceiro para co-marketing, mas a seleção é baseada no parceiro mais adequado com base em vários critérios e a critério exclusivo da HubSpot. É dada prioridade aos níveis mais elevados, aos parceiros credenciados e aos parceiros que possuem MRR de origem parceira mais elevada, além de outros critérios.

FERRAMENTAS DE VENDAS	FORNECEDOR	SEM CATEGORIA	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Registro do negócio	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Notificações de leads do parceiro	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Conta de demonstração da HubSpot		✓	✓	✓	✓	✓
Isonção de onboarding para seus clientes		✓	✓	✓	✓	✓
Programa de indicações de clientes		✓	✓	✓	✓	✓
Qualificado para correspondência de parceiro*			✓	✓	✓	✓

\*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.

FERRAMENTAS DE ATENDIMENTO AO CLIENTE	FORNECEDOR	SEM CATEGORIA	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Treinamento de parceiros na HubSpot Academy	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Painel de gerenciamento de clientes	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Licença de parceiro	✓	✓	✓	✓	✓	✓
*Qualificado para ferramenta de migração de dados					✓	✓

\*Qualificado para ferramenta de migração de dados: elegível para parceiros Platinum+ que possuam credenciamento de implementação de CRM ou migração de dados.

FERRAMENTAS DE CAPACITAÇÃO	FORNECEDOR	SEM CATEGORIA	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Centro de recursos de parceiros		✓	✓	✓	✓	✓
Seismic: plataforma de capacitação				✓	✓	✓
Prévias de produtos				✓	✓	✓

COMUNIDADE	FORNECEDOR	SEM CATEGORIA	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Espaço privado da comunidade de parceiros da HubSpot	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Boletim informativo trimestral por e-mail e capacitação mensal para parceiros	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Grupo privado de parceiros da HubSpot no Slack	✓	✓	✓	✓	✓	✓
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 participação nos lucros (também chamada de comissão) sobre os negócios que você fechar. 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 movimento de vendas Faça Isso por Mim (Do It For Me, DIFM) é uma das maneiras pelas quais os parceiros podem colaborar e vender com os especialistas em crescimento da HubSpot. Apresentamos o Programa de Indicação de Upmarket da HubSpot em 2023 para parceiros qualificados. Os parceiros qualificados poderão receber uma comissão de 10% sobre negócios qualificados por um ano a partir da data da venda. Veja o [regras de engajamento](#) para obter os detalhes completos.

## 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 auxiliar no planejamento estratégico, alcançar planos de crescimento, desenvolver novos objetivos de negócios, aumentar sua base instalada e ter como objetivo garantir que você construa uma prática de sucesso com a HubSpot através dos credenciamentos e certificações corretos.

[Veja quem é seu PDM](#) em sua conta de parceiro.



### **Especialistas em crescimento**

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. Os GS são seus parceiros de vendas que colaboram com você em estratégias de comunicação, funções, responsabilidades e um plano de fechamento para cada negócio. Eles fornecem suporte em demonstrações, geração e envio de cotações e ajudam você a anexar a Prova de Envolvimento (POI) a cada negócio. Depois de registrar um negócio, um GS será automaticamente atribuído ao seu negócio com base na geografia e no segmento.

### **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. Entre em contato com seu PDM para ter mais informações. *Observação: o acesso ao suporte experiente está disponível apenas em inglês.*

### **Equipe de especialistas em vendas - Service Hub e Operations Hub**

A equipe de especialistas em vendas é formada por executivos de conta voltados para produtos, especializados atualmente no Service Hub (Professional/Enterprise) e Operations Hub (Professional/Enterprise). 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. Esses especialistas trabalham com sua organização de vendas para vender nossos produtos em conjunto, oferecendo seu conhecimento específico ao Hub durante o processo de vendas.

## Arquiteto de soluções de pré-vendas

Os parceiros Elite têm acesso à equipe de Arquitetos de soluções. Trata-se de um relacionamento baseado nas vendas do pacote completo de softwares da HubSpot, com foco em clientes sofisticados e com necessidades complexas. A equipe de Arquitetos de soluções concentra os nossos técnicos mais experientes e com maior tempo de casa, alinhados à nossa organização global de Engenharia de vendas. Eles têm contato com os clientes e estão inseridos no nosso processo de vendas e nas nossas equipes de comercialização e de produtos. Para identificar seu arquiteto de soluções, entre em contato com o seu PDM para que ele envie uma solicitação por meio deste [formulário](#).

## Serviços de plataforma de parceiros

Os parceiros Elite têm acesso à equipe de Serviços da Plataforma de Parceiros. Pense nela como uma extensão da sua equipe de estratégia de cliente de pós-vendas. Eles realizam workshops sobre cenários de clientes e respondem a questões estratégicas relacionadas à integração. Use-os para criar estratégias trimestralmente ou entre em contato com eles conforme necessário para ajudar a identificar a solução técnica certa para uma iniciativa específica do cliente. Entre em contato com seu PDM para ter mais informações.



## Ferramentas de 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.

### 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 conhecerá parceiros de vários níveis e origens que enfrentam desafios semelhantes aos seus. Colabore virtualmente em novas maneiras de superar um desafio ao mesmo tempo em que cria conexões significativas na comunidade de parceiros. Clique [aqui](#) para obter mais detalhes sobre este programa de um ano, incluindo as datas de inscrição e encontros regionais e presenciais do Super PUG.

### 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. Procurando inspiração? [Confira os vencedores anteriores](#) e, quando estiver pronto, [acesse a página de candidatura](#).

### Emblema da categoria

Demonstre seus conhecimentos a clientes em potencial com um emblema que comprova seu vínculo com a HubSpot. Exiba o [emblema da sua categoria](#) em seu site e assinatura de e-mail para se diferenciar e mostrar suas realizações com a HubSpot. Lembre-se de revisar e cumprir as [Diretrizes de promoção para parceiros](#) e nossas [Diretrizes de uso de marcas registradas](#) gerais.

## DAM da BrandFolder para parceiros

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, emblemas 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.

É sempre preferível usar emblemas e logotipos específicos do parceiro, mas se você tiver um caso de uso para o qual o logotipo ou roda dentada da HubSpot seja mais apropriado, você deve primeiro enviar um modelo do seu documento para aprovação de uso do logotipo preenchendo [este formulário](#). Observe que as análises de solicitação de logotipo podem levar de 7 a 10 dias úteis.

Se sua solicitação for aprovada, você receberá um link privado e cronometrado para o Brandfolder, onde poderá baixar versões em alta resolução dos logotipos.

Antes de enviar sua solicitação, consulte as [Diretrizes de Uso de Marca Registrada](#). Ao usar qualquer versão do logotipo da HubSpot, não altere a cor dos logotipos e não distorça os logotipos de qualquer forma ou formato.

## Inclusão na biblioteca de recursos de marketing

Contribua com suas ofertas e modelos de marketing para a [Biblioteca de recursos de marketing da HubSpot](#). Gere leads hospedando seu conteúdo no centro de recursos preferido de profissionais de marketing de todo o 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.*



## Elegibilidade para oportunidades de marketing conjunto

Em 2024, começaremos a testar oportunidades de co-marketing. As oportunidades de co-marketing são limitadas em volume e não são uma garantia, sujeitas às necessidades da HubSpot. Está previsto que parceiros Platinum, Diamond e Elite sejam elegíveis para estas oportunidades à medida que surgirem, juntamente com outros critérios de qualificação, mas geralmente é dada prioridade a níveis mais elevados, parceiros credenciados, parceiros com maior MRR proveniente de parceiros e outros critérios que usamos para avaliar ajustar. Para determinadas regiões, haverá exceções fora deste critério, sujeitas ao critério da HubSpot e às necessidades comerciais.

## Elegível para uma menção em destaque em um blog da HubSpot

Como parceiro de soluções Diamond ou Elite, sua experiência pode ser apresentada em um artigo do blog da HubSpot, contribuindo com uma cotação de especialista. Esses artigos podem atingir entre 500 mil e 1 milhão de visualizações. Você também inclui um backlink de sua escolha no artigo. Para se candidatar a essas oportunidades, você precisará ingressar em um canal privado do Slack no espaço de parceiro do Slack, onde nossa equipe do blog postará oportunidades. Solicite acesso com [esse formulário](#).

*Observação: isso se aplica apenas ao blog em inglês, mas estamos explorando oportunidades para blogs em outros idiomas. Enquanto isso, parceiros que não falam inglês ainda podem contribuir para os blogs em inglês.*



## Ferramentas de 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 de três maneiras: por meio de um banner no painel do parceiro, em um registro de contato ou empresa, ou convertendo um negócio existente no seu 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

[Tenha acesso](#) a uma conta de demonstração pessoal da HubSpot com o Enterprise CRM Suite completo e dados fictícios de CRM correspondentes para poder demonstrar e vender todos os softwares da HubSpot com eficácia.

### Isenção de onboarding para seus clientes

Ao obter a certificação de parceiro e fazer o onboarding de parceiros com seu gerente de desenvolvimento, você passa a ser um especialista em serviços inbound e nos softwares da 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 abrir mão do onboarding, você deve prestar serviços suficientes para substituir os serviços de onboarding da HubSpot. Para obter mais informações, consulte a seção 'Renunciar ao onboarding' das Regras de engajamento.



## Programa de indicações de clientes

O Programa de chamada de indicação de clientes conecta clientes em potencial da HubSpot a um cliente existente em uma chamada individual para conversar sobre como é usar a plataforma da HubSpot e ajudar você a fechar o 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. Entre em contato com seu PDM para ter mais informações.

## 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, o parceiro deve:

- Ter uma acreditação ativa

OU

- Ser creditado para categoria Gold ou superior
- Ter retenção de clientes em 12 meses de pelo menos 85%
- Ter adquirido pelo menos 20% do total de MRR vendido (Partner Collab)
- Ter pelo menos [uma certificação de software](#)
- Ter pelo menos uma certificação de implementação



## Ferramentas de serviços

### 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](#).

### Painel de gerenciamento de clientes

Confira dados em tempo real e insights práticos sobre como seus clientes estão se saindo, através de uma visualização de portfólio da sua cartela de clientes. Na gestão de clientes, você também poderá [gerenciar o acesso de suas equipes](#) a contas de clientes e atribuir permissões de administrador de 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. [Acesse o painel](#) pela sua conta de parceiro da HubSpot.

## Licença de parceiro

Em 5 de março de 2024, a HubSpot lançará um modelo de preços baseado em licenças para novos clientes. Com este novo modelo de preços, também apresentamos a nova licença de parceiro gratuita que um cliente pode conceder a você (a critério deles). A licença de parceiro dá aos funcionários qualificados de parceiros e fornecedores acesso a todos os recursos da conta de um cliente, para que você possa entregar o trabalho para o qual foi contratado sem que você ou o cliente tenham que pagar pelo seu acesso. Com a licença de parceiro, você não precisará mais solicitar acesso a recursos da conta do seu cliente, como acesso a recursos de vendas ou de atendimento. Para saber como atribuir uma licença de parceiro, leia [este artigo](#).

Para saber mais sobre as mudanças de preços, leia [este artigo](#). Se você é um parceiro de soluções, poderá acessar [este treinamento da Academy exclusivo para parceiros](#) para saber todos os detalhes, inclusive a licença de parceiro.

## Qualificado para ferramenta de migração de dados

A HubSpot está facilitando a migração de dados de clientes de outras plataformas de CRM para a HubSpot. 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. A ferramenta gratuita não requer nenhum trabalho de programação ou API, por isso é fácil e rápido realizar migrações. Esta ferramenta está disponível para os parceiros Platinum+ que possuem credenciamentos de implementação de CRM ou de migração de dados.

## Ferramentas de capacitação

### Centro de recursos de parceiros

Pense em configurar o [Centro de recursos de parceiros](#) como sua página inicial para ficar por dentro das novidades e dos recursos para parceiros. Nele você tem acesso a recursos de produtos, ao blog para parceiros e a mais informações sobre os benefícios indicados neste guia. Você terá as ferramentas para ter mais sucesso e crescer melhor com a HubSpot.

### Seismic: plataforma de capacitação

Como parceiro de soluções platinum, diamond ou elite, você terá acesso a uma plataforma de capacitação exclusiva, chamada [Seismic](#). Essa plataforma reúne todos os cartões de argumentos de vendas, folhas de informações, inteligência competitiva e outros recursos úteis mais recentes para a sua equipe vender e prestar serviços. Além disso, você também encontrará informações confidenciais que ajudam na sua preparação para entrar no mercado conosco, como os próximos lançamentos de produto. Você terá os mesmos materiais que nossos representantes de vendas, na mesma plataforma.

### Prévias de produtos

Quer dar uma espiada nas novas alterações do produto? Que tal participar de eventos exclusivos com líderes da HubSpot? Como parceiro de soluções platinum, diamond ou elite, você será convidado para eventos onde receberá em primeira mão de gerentes gerais, líderes de mercado e gerentes de produto da HubSpot informações de bastidores e sobre os próximos lançamentos de produto. 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.

### Fundamentos de Onboarding

Fundamentos de Onboarding é uma série de workshops que fornece aos parceiros o conhecimento básico para vender e fornecer atendimento relacionado à HubSpot, permitindo que você ofereça experiências incríveis aos clientes. Além disso, inclui workshops específicos de software para ajudá-lo a dominar e adotar a plataforma de produtos da HubSpot. Saiba mais [aqui](#).



## Comunidade

### Espaço privado da comunidade de parceiros da HubSpot

A Comunidade HubSpot é um espaço para se envolver com uma comunidade de pessoas que usam os produtos e serviços da HubSpot que você vende e para os quais presta serviço. Além disso, na Comunidade temos um espaço privado somente para parceiros, onde você pode discutir estratégias com seus pares, ficar sabendo sobre atualizações de produtos e ficar a par dos novos recursos da HubSpot. Confira [aqui](#).

### 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](#).

### 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.

## 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):

- 1. 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.
- 2. Seja gentil e respeitoso um com o outro:** Estamos aqui para aprender e fazer networking, então seja respeitoso. 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.
- 3. Seja relevante:** Queremos que este grupo seja envolvente 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 seja humano e adicione contexto.
- 4. 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.
- 5. Guarde as informações confidenciais para você:** Os parceiros podem ter acesso a informações da HubSpot que não são públicas ou não estão disponíveis para todos os parceiros, como versões beta. 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.
- 6. Compartilhe o que você mais gosta:** 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.
- 7. Ajude-nos a responsabilizar nossos membros:** Incentivamos você a usar a função de relatório para denunciar 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 “Denunciar postagem aos administradores do grupo”.

## Elegibilidade para se inscrever no Conselho Consultivo de Parceiros

PAC da HubSpot: [Conselho Consultivo de Parceiros](#). É composto por cinco grupos regionais que se reúnem trimestralmente sobre temas que vão desde novas ferramentas de parceiros até mudanças de programas. Levamos muito em consideração os pareceres do nosso PAC como a voz da comunidade de parceiros ao tomarmos grandes decisões que afetam o futuro do nosso programa. As inscrições para o PAC são abertas uma vez por ano, no primeiro trimestre. Esta é uma das muitas oportunidades para dar feedback sobre o programa.



# Links rápidos

---

Recursos que você deve adicionar aos favoritos para acessar mais tarde

Para se manter envolvido no programa:

Painel de gerenciamento de clientes

Seismic Platform

Centro de recursos de parceiros

Centro de recursos de produtos

Comunidade de Parceiros da HubSpot

Entenda nossas políticas e diretrizes:

Visão geral das regras de engajamento

Código de Conduta do Programa Programa de Parceiros de Soluções

Visão geral das comissões de parceiros

Visão geral do registro de negócios

Diretrizes para eventos, imprensa e marca

Acordo do Programa de Parceiros de Soluções da HubSpot