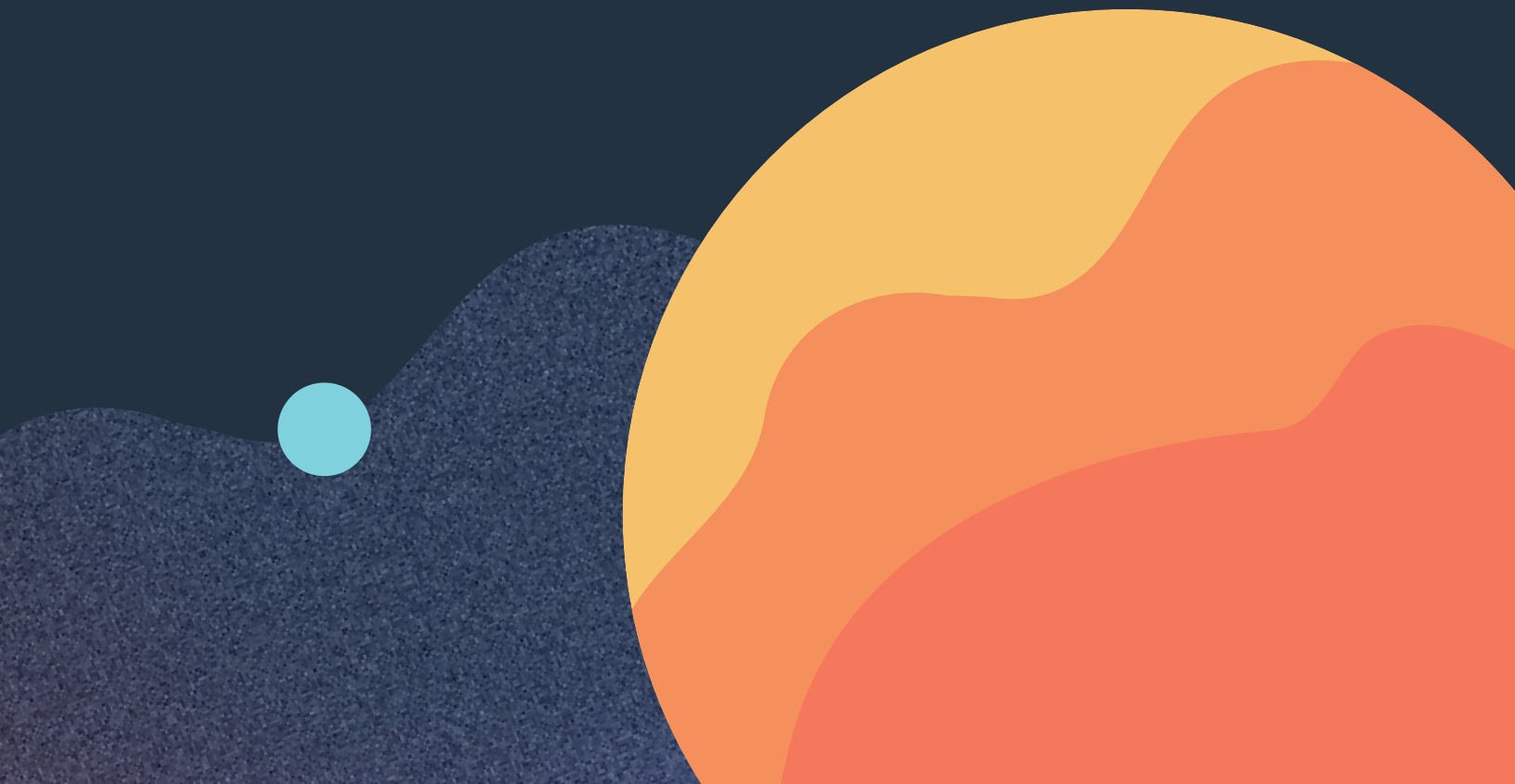
HubSpot

Solutions Partner Program

Stufen und Vorteile 2021



Inhaltsverzeichnis

3 Einleitung

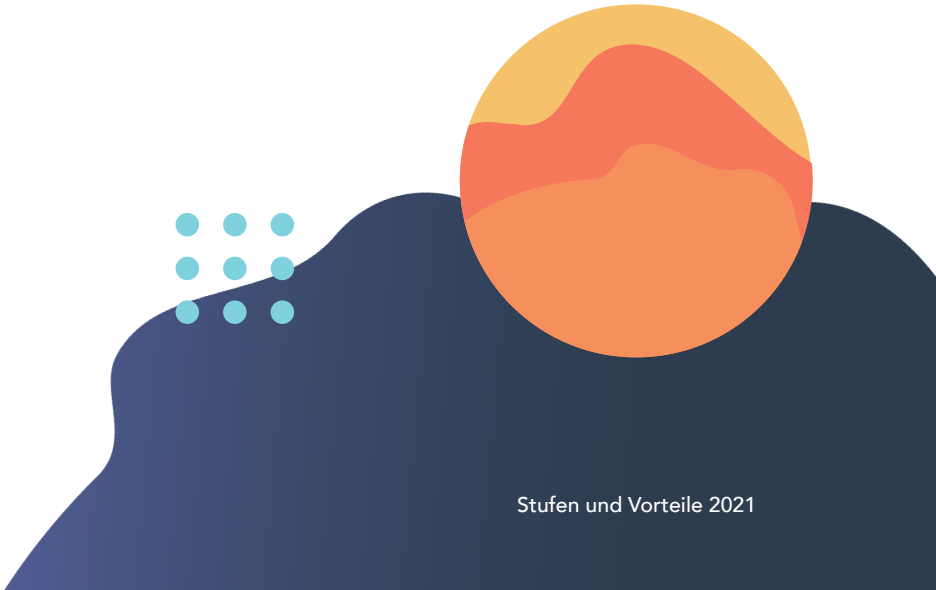
4 Programm und Stufensystem im Überblick

5 Anforderungen für die einzelnen Stufen

6 Die Vorteile des Programms auf einen Blick

8 Alle Vorteile im Detail

15 Hilfreiche Links



Willkommen beim HubSpot Solutions Partner Program

Wir freuen uns, dass Sie unserem Partnerprogramm und damit auch unserem umfangreichen Netzwerk aus Partnern und Dienstleistungsanbietern beigetreten sind, um gemeinsam mit ihnen und HubSpot nachhaltiger und effektiver zu wachsen.

Als wir dieses Programm 2010 ins Leben riefen, damals noch unter dem Namen „Agenturpartnerprogramm", richtete es sich zunächst vorwiegend an Marketingagenturen, die ihre Kundinnen und Kunden bei der erfolgreichen Implementierung der Inbound-Methodik unterstützen wollten. Seither ist jedoch viel geschehen. Die Anforderungen unserer Kundinnen und Kunden sind heute vielfältiger, ihre Infrastrukturen mitunter äußerst komplex und viele benötigen benutzerdefinierte Integrationen. Deshalb haben wir unser Partnerprogramm unter dem neuen Namen „Solutions Partner Program" umfassend umgestaltet, um unser Netzwerk an Partnern und das über sie verfügbare Dienstleistungsangebot deutlich auszuweiten.

Gleichzeitig wollten wir unsere Partner in den Mittelpunkt unserer Go-to-Market-Strategie rücken, um als ein Team zusammenarbeiten und unsere Produkte und Dienstleistungen so effektiver vertreiben zu können. Unser Ziel ist es, zusammen mit Ihnen neue Märkte zu erschließen, auch in großem Umfang erstklassigen Kundenservice zu bieten und unseren gemeinsamen Kundinnen und Kunden zu mehr Wachstum zu verhelfen.

Welche Vorteile wir unseren Partnern im Rahmen der einzelnen Stufen unseres Programms jeweils bieten, erfahren Sie in diesem Leitfaden. Dieser enthält darüber hinaus auch einen Überblick über verschiedene Ressourcen, die Ihnen dabei helfen können, Ihre Kundinnen und Kunden zu begeistern und sich als kompetenter, vertrauenswürdiger Partner zu etablieren.

Wir freuen uns, dass Sie sich gemeinsam mit HubSpot dafür einsetzen möchten, möglichst vielen Unternehmen zu nachhaltigem und effektivem Wachstum zu verhelfen. Wir werden Ihnen dabei mit Rat und Tat zur Seite stehen und freuen uns auf eine erfolgreiche Partnerschaft!

Mit freundlichen Grüßen

Katie Ng-Mak
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 gelegt. Zusätzlich zu einer Provision in Höhe von 20 % für alle 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 Ihren Wettbewerbern 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 Partner-Zertifizierung 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 Partner-Account können Sie Ihren Fortschritt in unserem Stufensystem genau nachverfolgen.

Die einzelnen Stufen geben Ihnen Aufschluss darüber, wie Sie sich als Partner weiterentwickeln konnten und in welchem Umfang Sie die Produkte und Dienstleistungen 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 Partner-Zertifizierungen, auf die an anderer Stelle in diesem Leitfaden noch ausführlicher eingegangen wird.

Anforderungen für die einzelnen Stufen

UMSATZZIELE (MRR)	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	GOLD SOLUTIONS PARTNER	PLATINUM SOLUTIONS PARTNER	DIAMOND SOLUTIONS PARTNER	ELITE SOLUTIONS PARTNER**
MRR aus verkauften Portalen in den vergangenen 12 Monaten (USD)	n/a	n/a	3.000 USD	7.000 USD	15.000 USD	50.000 USD
MRR aus verwalteten Portalen (USD)	n/a	n/a	3.000 USD	13.000 USD	49.000 USD	150.000 USD
WACHSTUMS-MÄRKTE* MRR aus verkauften Portalen in den vergangenen 12 Monaten (USD)	n/a	n/a	1.500 USD	3.500 USD	7.500 USD	25.000 USD
WACHSTUMS-MÄRKTE* MRR aus verwalteten Portalen (USD)	n/a	n/a	1.500 USD	6.500 USD	24.500 USD	75.000 USD

UMSATZZIELE (MRR) (ab 16. Juli 2021)	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	GOLD SOLUTIONS PARTNER	PLATINUM SOLUTIONS PARTNER	DIAMOND SOLUTIONS PARTNER	ELITE SOLUTIONS PARTNER**
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
WACHSTUMS-MÄRKTE* 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
WACHSTUMS-MÄRKTE* 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**
Partner-Onboarding		●	●	●	●	●
Partner-Zertifizierung		●	●	●	●	●
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 Appnutzung durch Kunden			3+	3+	3+	3+

* 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 gesenkt. Das betrifft folgende Länder und Regionen: Indien, Lateinamerika, Nordostasien (genauer China, die Mongolei und Südkorea), Südostasien (genauer Bangladesch, Brunei, Kambodscha, Hongkong, Indonesien, Laos, Malaysia, die Malediven, Myanmar (Birma), Nepal, Pakistan, die Philippinen, Sri Lanka, Singapur, Taiwan, Thailand, Osttimor und Vietnam).

** Die Aufnahme in die Elite-Stufe erfolgt ausschließlich auf Einladung.

Die Vorteile des Programms auf einen Blick

Tipp: Klicken Sie auf die Tabellenüberschriften bzw. unten auf ihre Äquivalente in Blau, um zwischen diesem Kurzüberblick hier und den nachstehenden Beschreibungen hin und her zu wechseln.

Diese Vorteile bieten wir unseren Partnern im Rahmen der verschiedenen Stufen.

UMSATZBETEILIGUNG	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Provision pro Neukunde	**20 %** (gilt für die ersten 12 Monate)	**20 %** (gilt für die gesamte Abonnement-laufzeit)	**20 %** (gilt für die gesamte Abonnement-laufzeit)	**20 %** (gilt für die gesamte Abonnement-laufzeit)	**20 %** (gilt für die gesamte Abonnement-laufzeit)	**20 %** (gilt für die gesamte Abonnement-laufzeit)

PERSÖNLICHER SUPPORT	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Channel Account Manager		●	●	●	●	●
Channel Consultant		●	●	●	●	●
Premium-Support		●	●	●	●	●
Solutions Architect						●
Partner Platform Services-Team						●
Halbjährliche Meetings mit dem Partnerteam von HubSpot						●

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

VERTRIEBSBEZOGENE ANGEBOTE	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Domain-Registrierungen	25	25	65	115	325	900
Lead-Benachrichtigungen	●	●	●	●	●	●
HubSpot-Demo-Account		●	●	●	●	●
Verzicht auf Onboarding für Ihre Kundschaft		●	●	●	●	●

SERVICEBEZOGENE ANGEBOTE	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Partner-Schulungen der HubSpot Academy	●	●	●	●	●	●
Kunden-Management-Dashboard	●	●	●	●	●	●
Geleitetes Kunden-Onboarding		●	●	●	●	●

ENABLEMENT-BEZOGENE ANGEBOTE	PROVIDER	PARTNER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Partner-Ressourcen-Center		●	●	●	●	●
Exklusive 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

Wenn Sie Neukunden 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.

SUPPORT DURCH MITARBEITER VON HUBSPOT

Unsere Teams unterstützen Sie tatkräftig dabei, Ihr Unternehmenswachstum nachhaltig zu fördern.

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 Ihre ersten Geschäftsabschlüsse und stellt Ihnen alle wichtigen Tools und Ressourcen zur Verfügung, die Ihnen dabei helfen, neue Kundinnen und Kunden für HubSpot zu gewinnen und langfristige, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Informationen dazu, wer Ihr persönlicher Channel Account Manager ist, finden Sie in Ihrem Partner-Account.

Channel Consultant

Alle Partner von HubSpot erhalten Unterstützung durch einen Channel Consultant, der ihnen dabei hilft, ihr Dienstleistungsangebot zu erweitern, ihren Umsatz zu steigern und bessere Kampagnenergebnisse zu erzielen. Ihr Channel Consultant ist Ihr Ansprechpartner für alle Fragen rund um die Inbound-Methodik und die HubSpot-Software. Wer Ihr persönlicher Channel Consultant ist, können Sie in Ihrem Partner-Account nachsehen.

Premium-Support

Im Rahmen des Premium-Supports erhalten Sie Unterstützung durch ein erfahrenes Support-Team für Partner – telefonisch oder über Ihr Portal. Drücken Sie bei Ihrem Anruf einfach die 5. Bitte beachten Sie, dass der Premium-Support bisher nur auf Englisch verfügbar ist.

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 Technologie-Experten und sie 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 herauszufinden, wer Ihr Solutions Architect ist.

Partner Platform Services-Team

Ab 2021 stellen wir unseren Elite-Partnern zudem ein weiteres Team zur Seite: das „Partner Platform Services"-Team. Dieses soll die Customer-Success-Strategen unserer Elite-Partner stärker unterstützen, indem es ihnen bei der Ausarbeitung komplexer Kundenszenarien hilft und sie bei strategischen Fragen zu Integrationen berät. Dazu können vierteljährlich 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.

Halbjährliche Meetings mit dem Partnerteam von HubSpot

Als Elite-Partner haben Sie zusätzlich Anspruch auf halbjährliche Meetings zur Strategieplanung. Damit möchten wir den Führungsteams unserer Partner die Möglichkeit geben, sich vom Partnerteam von HubSpot zu potenziellen Wachstumschancen beraten zu lassen. Ausführliche Informationen dazu erhalten Sie von Ihrem Channel Account Manager.

MARKETINGBEZOGENE ANGEBOTE

HubSpot unterstützt Sie mit verschiedenen Angeboten dabei, sich von ihren Wettbewerbern abzuheben und effektiver neue Leads zu gewinnen.

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). Eine HUG zu leiten bietet Ihnen den Vorteil, neue Interessenten auf Ihr Angebot aufmerksam machen und sich und Ihr Unternehmen als Vordenker etablieren zu können.

HubSpot 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

Nutzen Sie Ihr Stufenabzeichen, um sich von Ihren Wettbewerbern abzuheben, indem Sie es beispielsweise auf Ihrer Website oder in Ihre E-Mail-Signatur einbetten. Das bietet außerdem auch den Vorteil, dass Interessenten auf einen Blick erkennen können, über welche zertifizierten Fachkompetenzen Sie verfügen. Informieren Sie sich bitte zunächst über unsere Branding-Richtlinien. Anschließend können Sie hier Ihr Stufenabzeichen herunterladen.

Beiträge zur Marketing-Bibliothek

Veröffentlichen Sie Ihre Ressourcen und Vorlagen in der Marketing-Bibliothek von HubSpot, um sie mit anderen Marketern zu teilen. Ihr Vorteil: Da unsere Bibliothek bei Marketern weltweit anerkannt ist, können Sie mit dort veröffentlichten Inhalten ganz einfach Leads generieren. Alle Inhalte werden auf ihre Qualität hin geprüft. Ferner gilt, dass Ihr Content von Ihrem Unternehmen stammen muss und nicht aus Vorlagen erstellt sein darf.

Vorrang bei Ideen zu Marketingblogbeiträgen

Diamond- und Elite-Partner haben nicht nur die Möglichkeit, Beiträge zum Marketingblog von HubSpot zu leisten, ihren Ideen wird dabei sogar grundsätzlich Priorität eingeräumt. Sie können direkt bei unseren Redakteuren Ideen für Blogbeiträge aus Ihrem Fachbereich einreichen. Unsere Redakteure prüfen dann, ob sie sich für eine Veröffentlichung eignen. 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 Marketern, Wachstumsexperten und Unternehmern zu teilen.

Merchandise-Paket für Elite-Partner

Unser Arbeitsalltag hat sich in den vergangenen Monaten grundlegend gewandelt. Team-Meetings, 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 für Elite-Partner. Sie erhalten fünf praktische Extras – plus ein sechstes Ihrer Wahl – die Ihnen dabei helfen werden, auch im Homeoffice die gewohnten Gegebenheiten zu schaffen, sodass erfolgreichen Meetings nichts mehr im Weg steht. Mehr Details erhalten Sie per E-Mail, sobald Sie die Elite-Stufe erreicht haben.

VERTRIEBSBEZOGENE ANGEBOTE

Alles, was Sie benötigen, um schneller mehr Deals abzuschließen.

Domain-Registrierungen

Registrieren Sie alle neu generierten Leads ganz bequem über Ihren Partner-Account. Wie viele Leads Sie registrieren können, hängt von Ihrer Stufe ab. Mitte 2021 erhalten Sie außerdem auch Zugriff auf ein neues Tool, das neben der Zusammenarbeit bei Vertriebsaktivitäten auch der Registrierung von Leads dienen wird, die bereits von HubSpot oder einem anderen Partner erfasst wurden.

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 Partner-Account 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 über Ihr eigenes Abonnement hinaus auch die gesamte Suite zeigen.

Verzicht auf Onboarding für Ihre Kundschaft

Schließen Sie die Partner-Zertifizierung ab und absolvieren Sie das Partner-Onboarding mit Ihrem Channel Consultant, um Experte 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.

SERVICEBEZOGENE ANGEBOTE

Begeistern Sie Ihre Kundinnen und Kunden mit erstklassigem Service.

Partner-Schulungen der HubSpot Academy

Eine umfangreiche Bibliothek mit zahlreichen rollenbasierten Partner-Schulungen und -Zertifizierungen gibt Ihnen alles an die Hand, das Sie benötigen, um Ihre Teams zu schulen, neue Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Handumdrehen einzuarbeiten und das Wachstum Ihres Unternehmens systematisch zu fördern. Hierzu zählen beispielsweise Schulungen wie ein Kurs zur *Gestaltung von Preisen und Angebotspaketen* und Präsentationen wie *Warum HubSpot: So führen Sie effektive Verkaufsgespräche*.

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 Partner-Account zugreifen.

Geleitetes Kunden-Onboarding

Alle neuen Solutions Partner werden intensiv von ihrem Channel Consultant (CC) und Channel Account Manager (CAM) betreut. Ihr CC und CAM werden sicherstellen, dass Sie über alle erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und Tools verfügen, die Sie benötigen, um Ihre Kundschaft auch in großem Umfang mit herausragenden Inbound-Services zu begeistern. Dazu zählt auch, dass sie Ihnen beim Onboarding Ihrer ersten Kundinnen und Kunden unter die Arme greifen.

Mehr erfahren

ENABLEMENT-BEZOGENE ANGEBOTE

Mit diesen Ressourcen steht Ihrem Erfolg im Rahmen des Programms nichts mehr im Weg.

Das Partner-Ressourcen-Center

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

Exklusive Enablement-Plattform

Als Platinum-, Diamond- oder Elite-Partner haben Sie exklusiven Zugang zu einer Enablement-Plattform für Partner, die wir im 2. Quartal 2021 liveschalten werden. Dabei handelt es sich tatsächlich um dieselbe Plattform, die wir auch zur Schulung unserer eigenen Vertriebs- und Customer-Success-Teams heranziehen. Sie erhalten also exklusiven Zugriff auf unsere internen Schulungsinhalte und können zeitgleich mit unseren internen Teams Trainings zu neuen Produkten absolvieren. Darüber hinaus werden wir Ihnen über die Plattform hilfreiche Ressourcen wie Wettbewerbsanalysen und mehr bereitstellen.

Erste Einblicke in neue Angebote

Unsere Platinum-, Diamond- oder Elite-Partner haben die Möglichkeit, an internen Veranstaltungen teilzunehmen, um von Führungskräften, Go-to-Market-Experten und Produktmanagern von HubSpot aus erster Hand exklusive Informationen zu bevorstehenden Produktneuerungen, Programmänderungen und mehr zu erhalten. Diese Events finden in kleinem Rahmen und familiärer Atmosphäre statt und bieten unseren wichtigsten Partnern die einzigartige Möglichkeit, zu den Ersten zu zählen, die Details zu neuen Funktionen, Kampagnen und Produkten erfahren. Die Einladungen zu diesen Veranstaltungen senden wir per E-Mail an unseren Hauptansprechpartner in Ihrem Unternehmen.

COMMUNITY

Knüpfen Sie Kontakte zu HubSpot-Nutzern und gleichgesinnten Partnern aus aller Welt.

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. Beantworten Sie ihre Fragen, beteiligen Sie sich an Diskussionen und etablieren Sie sich so als vertrauenswürdiger und erfahrener Wachstumsexperte. In Kürze erhalten unsere Partner dann auch Zugriff auf ihren eigenen, exklusiven Bereich innerhalb der HubSpot Community, sodass sie sich in privatem Rahmen über strategische Aspekte austauschen können. Ferner wird HubSpot diesen Bereich nutzen, um Partner über Produkt- und Programmänderungen zu informieren.

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, Produkt-Updates und Inhalte, die Ihnen dabei helfen werden, nachhaltiger und effektiver zu wachsen.

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 Partner-Status (Gold-Stufe oder höher) innehaben müssen. Solutions Provider können die Aufnahme in die Gruppe hier beantragen.

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)

Partner, die den persönlichen Austausch mit anderen Partnern schätzen oder sich aktiver in der Partner-Community engagieren möchten, können die Mitgliedschaft in einer regionalen Nutzergruppe mit professioneller Leitung beantragen. Wird Ihr Antrag bewilligt, können Sie in kleiner Runde gemeinsam mit anderen Partnern, dem Mentor der Gruppe und einem HubSpot-Experten beliebige Themen rund um HubSpot und die Inbound-Methodik diskutieren – von effektiven Strategien zur Lead-Gewinnung bis hin zur Implementierung des HubSpot CRM.

Möglichkeit zur Bewerbung beim Partner Advisory Council (PAC)

Der Partner Advisory Council (PAC) von HubSpot setzt sich aus sechs 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 Partner-Community. Sie haben einmal jährlich (im 4. 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
- Partner-Ressourcen-Center
- Produktressourcen
- Partner News-Blog

Richtlinien und Vorgaben:

- Unsere Vertriebsrichtlinien im Überblick
- Informationen zu Provisionen für Partner
- Der Lead-Registrierungsprozess im Überblick
- Richtlinien zu Events, Pressemittteilungen und Branding
- Richtlinien des Solutions Partner Program
- Vereinbarung für das Solutions Partner Program