



# Solutions Partner Program

Guia de categorias e  
benefícios para 2020

# Índice

01 / Boas-vindas	3
02 / Sobre as nossas categorias	4
03 / Requisitos das categorias	5
04 / Resumo dos benefícios das categorias	6-7
05 / Descrições dos benefícios das categorias	8-13



# Bem-vindo ao Solutions Partner Program da HubSpot

---

Bem-vindo ao Solutions Partner Program da HubSpot. Agora você faz parte do nosso vasto ecossistema de parceiros e fornecedores que alavancam seus negócios com a HubSpot.

Em 2010, a HubSpot criou o Agency Partner Program para agências de marketing de todo o mundo a fim de ajudá-las a fazer seus clientes crescerem por meio da metodologia inbound. Na época, você podia conquistar clientes com apenas um bom produto, ao passo que, hoje, além do produto precisar ser excelente, é preciso pensar em toda a experiência do cliente.

Por isso, agora em 2020, dez anos depois do lançamento do nosso primeiro programa de parceiros, estamos ampliando-o para além do marketing, construindo um ecossistema diversificado de parceiros prontos para atender a qualquer demanda. Eu vi essa transformação em primeira mão, por fazer parte do programa de parceiros desde o começo.

Os recursos deste guia ajudarão você a proporcionar experiências inbound para os seus clientes e a se diferenciar como um parceiro de confiança, capaz de atuar como uma peça-chave na estratégia deles. Você também encontrará mais informações sobre as vantagens e os benefícios de cada categoria do programa.

Agora você faz parte da nossa missão de auxiliar milhões de organizações a crescer melhor. Será um prazer contar com a sua parceria para fazer isso acontecer. Ver o seu crescimento, e o crescimento dos seus clientes, é o que faz o nosso trabalho valer a pena.

Atenciosamente,

**Katie Ng-Mak**  
*Vice-presidente, Solutions Partner Program*

## 02 /

# Sobre as nossas categorias

---

As categorias do Solutions Partner Program são o caminho de crescimento e um diferencial para a sua empresa no programa.

Determinamos a categoria da sua empresa combinando algumas métricas: receita recorrente mensal (MRR) adquirida e gerenciada, retenção, engajamento no software e sucesso real do inbound marketing. [Saiba mais](#).

Para comparar rapidamente os benefícios de cada categoria, consulte as tabelas das páginas 6 e 7. Para descobrir qual é a sua categoria, [acesse o seu portal de parceiro](#). Você perceberá que mencionaremos fornecedores e parceiros ao longo de todo o documento. Mas qual é a diferença? Essencialmente, o pacote de fornecedor é o pacote básico do programa. É uma forma mais leve de começar a vender os produtos da HubSpot e prestar serviços por eles. Para progredir e se tornar um parceiro, é preciso atender a diferentes requisitos. Após se tornar um parceiro, você pode avançar entre as categorias (Ouro, Platinum, Diamante e Elite) com base no seu desempenho no programa.

Embora as categorias sirvam para demonstrar o seu crescimento como um parceiro da HubSpot, elas não contam toda a sua história. As categorias demonstram profundidade de conhecimento em vendas e atendimento, mas não ajudam a identificar quais produtos e assuntos são a sua especialidade. É aí que entram as [certificações de parceiro](#) e o seu [perfil no diretório](#). Saiba mais sobre isso na página 9.

# 03 /

## Requisitos das categorias

REQUISITO	FORNECEDOR DE SOLUÇÕES	PARCEIRO DE SOLUÇÕES	PARCEIRO DE SOLUÇÕES OURO*	PARCEIRO DE SOLUÇÕES PLATINUM	PARCEIRO DE SOLUÇÕES DIAMANTE	PARCEIRO DE SOLUÇÕES ELITE**
Onboarding de parceiro		●	●	●	●	●
Certificação de parceiro		●	●	●	●	●
Assinatura comprada por conta própria	Qualquer produto Starter	Qualquer produto Profissional	Qualquer produto Profissional	Qualquer produto Profissional	Qualquer produto Profissional	Qualquer produto Profissional
MRR vendido nos últimos 12 meses (US\$)	US\$ 0	US\$ 0	US\$ 3.000	US\$ 7.000	US\$ 15.000	US\$ 50.000
MRR gerenciado (US\$)	US\$ 0	US\$ 0	US\$ 3.000	US\$ 13.000	US\$ 49.000	US\$ 150.000
Uso médio de aplicativos do produto por clientes que compraram			3 ou mais	3 ou mais	3 ou mais	3 ou mais

\*Para possibilitar a participação de parceiros de mercados em crescimento com a HubSpot, ajustamos os requisitos de MRR vendido e gerenciado para US\$ 1.500. Você entrará para a categoria Ouro se atender este requisito ajustado estando nas seguintes regiões: Sudeste da Ásia, Índia, América Latina e Brasil. Sudeste da Ásia inclui: Bangladesh, Brunei, Camboja, Hong Kong, Indonésia, Laos, Malásia, Maldivas, Myanmar (Birmânia), Nepal, Paquistão, Filipinas, Sri Lanka, Singapura, Taiwan, Tailândia, Timor-Leste e Vietnã.

\*\*A categoria Elite requer convite.

# 04 /

## Resumo dos benefícios das categorias

Ao participar do Solutions Partner Program, você está preparando o terreno para um relacionamento mais profundo com seus clientes e uma nova fase de crescimento. Além dos 20% de comissão sobre os negócios que você traz para a HubSpot, o programa dá a você acesso a benefícios exclusivos em todas as categorias.

Ao navegar pelas tabelas, clique no benefício para ver uma descrição detalhada. Clique novamente no cabeçalho da descrição para retornar às tabelas de benefícios.

SUPOORTE DE PESSOAL	FORNECEDOR	PARCEIRO	OURO	PLATINUM	DIAMANTE	ELITE
Gerente de conta do canal		●	●	●	●	●
Consultor do canal		●	●	●	●	●
Suporte prioritário		●	●	●	●	●
Arquiteto de soluções						●
Visita executiva anual						●

FERRAMENTAS DE MARKETING	FORNECEDOR	PARCEIRO	OURO	PLATINUM	DIAMANTE	ELITE
Inclusão no Diretório de soluções da HubSpot	●	●	●	●	●	●
Certificações da HubSpot Academy		●	●	●	●	●
Oportunidades de Liderança de HUGs		●	●	●	●	●
Qualificação para Impact Award		●	●	●	●	●
Emblema da categoria			●	●	●	●
Inclusão na Biblioteca de Recursos de Marketing			●	●	●	●
Escrever para o blog de usuários da HubSpot			●	●	●	●
Escrever para o blog de marketing da HubSpot					●	●

FERRAMENTAS DE VENDAS	FORNECEDOR	PARCEIRO	OURO	PLATINUM	DIAMANTE	ELITE
Capacidade de registro de domínio	50	50	250	400	800	1.000
Notificações de leads do parceiro	●	●	●	●	●	●
Bootcamps de vendas		●	●	●	●	●
Portal de demonstração da HubSpot		●	●	●	●	●
Isenção de onboarding para seus clientes		●	●	●	●	●

FERRAMENTAS PARA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	FORNECEDOR	PARCEIRO	OURO	PLATINUM	DIAMANTE	ELITE
Treinamentos on-demand para parceiros	●	●	●	●	●	●
Painel de gerenciamento de clientes	●	●	●	●	●	●
Onboarding guiado de clientes		●	●	●	●	●
Centro de recursos de parceiros		●	●	●	●	●

PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS	FORNECEDOR	PARCEIRO	OURO	PLATINUM	DIAMANTE	ELITE
% comissão por negócio	20% nos primeiros 12 meses	20% durante toda a vigência da assinatura do cliente	20% durante toda a vigência da assinatura do cliente	20% durante toda a vigência da assinatura do cliente	20% durante toda a vigência da assinatura do cliente	20% durante toda a vigência da assinatura do cliente

COMUNIDADE	FORNECEDOR	PARCEIRO	OURO	PLATINUM	DIAMANTE	ELITE
Informativo mensal por e-mail	●	●	●	●	●	●
Grupo privado de parceiros da HubSpot no Slack	●	●	●	●	●	●
Grupo privado de parceiros da HubSpot no Facebook		●	●	●	●	●
Convite automático para o Conselho consultivo de parceiros		Qualificável para candidatura	Qualificável para candidatura	Qualificável para candidatura	Qualificável para candidatura	●
Ingressos gratuitos de acesso total para o INBOUND		Desconto no ingresso	Desconto no ingresso	4 ingressos	8 ingressos	12 ingressos
Convite para o Dia do parceiro local				2 ingressos	2 ingressos	4 ingressos
Convite para todos os eventos regionais do Dia do parceiro						4 ingressos
Convite para o evento exclusivo do Dia dos fundadores no INBOUND						●
Convite automático para o Conselho consultivo de produtos						●

# 05 /

## Descrições dos benefícios das categorias

---

### SUORTE DE PESSOAL

Um dos maiores benefícios é ter uma equipe de HubSpotters dedicada a ajudar você a vender, atender e fazer sua empresa crescer.

#### Gerente de conta do canal

Todos os parceiros têm acesso a um Gerente de conta do canal (CAM). Pense no seu CAM como seu coach de vendas na HubSpot, que vai orientar você em todos os seus negócios da HubSpot. Ele oferece as ferramentas e os recursos de que você precisa para vender produtos e serviços da HubSpot para novos clientes e conquistar contratos longos de sucesso. O CAM é como uma extensão da sua equipe. [Saiba quem é seu Gerente de conta do canal](#) no portal de parceiro.

#### Consultor do canal

Todos os parceiros também têm acesso a um Consultor do canal (CC). Ele trabalha com você para expandir suas ofertas de serviço, gerar receita e alcançar resultados melhores de campanha de cliente. O CC é seu ponto de contato para tudo o que diz respeito à metodologia inbound e pode ajudar a tirar suas dúvidas sobre o software da HubSpot. [Saiba quem é seu Consultor do canal](#) no portal de parceiro.

#### Suporte prioritário

Acesso prioritário a uma equipe especializada e experiente de suporte a parceiros por telefone ou pelo portal de compras. Basta pressionar 5 ao ligar. Vale lembrar que, no momento, o Suporte prioritário está disponível apenas em inglês.

#### Arquiteto de soluções

Tenha acesso direto a um Arquiteto de soluções da HubSpot, que vai ajudar nos negócios, na estratégia e no coaching. 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. Trata-se de um relacionamento baseado nas vendas do pacote completo de softwares da HubSpot, com foco em clientes sofisticados e com necessidades complexas. Para saber quem é seu Arquiteto de soluções, fale com seu CAM.



### Visita executiva anual

Leve sua equipe executiva para o escritório da HubSpot para fazer reuniões estratégicas com executivos e líderes de produtos da HubSpot. Demonstre seus principais diferenciais para a organização de vendas da HubSpot e alinhe-se a grandes líderes no seu escritório local. O custo dessa viagem é por nossa conta como um agradecimento à sua dedicação à HubSpot. Para agendar sua visita, fale com seu CAM.

## FERRAMENTAS DE CRESCIMENTO E CAPACITAÇÃO

Daremos a você acesso às ferramentas e meios certos para fomentar o crescimento da sua empresa.

### FERRAMENTAS DE MARKETING

As ferramentas certas para ajudar você a se destacar na concorrência e conquistar novos leads.

### Inclusão no Diretório de soluções da HubSpot

Todos os dias, empresas procuram um parceiro para ajudá-las a crescer. Como fornecedor ou parceiro de soluções, você pode criar um perfil para o Diretório de soluções da HubSpot para ser encontrado por seu próximo cliente novo. O diretório permite mostrar suas áreas de especialização: por setor, região, suas certificações da HubSpot, Impact Awards e avaliações de clientes. [Preencha seu perfil do diretório para começar.](#)

### Certificações da HubSpot Academy

Certificações exclusivas criadas para parceiros de soluções, disponíveis on-demand na HubSpot Academy para ajudar você a se diferenciar e a crescer melhor. Desenvolva novas habilidades, ofereça serviços novos e lucrativos, monte processos escaláveis e venda com a mensagem certa para o público certo. [Comece hoje mesmo.](#)

### Oportunidades de Liderança de HUGs

Todos os parceiros de soluções se qualificam para conduzir Grupos de Usuários da HubSpot (HUGs). Os HUGs são encontros presenciais gratuitos com o objetivo de auxiliar clientes da HubSpot de uma determinada região a aproveitar melhor o software por meio de capacitação e networking. Como um líder de HUG na sua cidade, você tem a oportunidade de colocar a si e sua empresa como autoridades no assunto, além de gerar um senso de comunidade entre os usuários locais da HubSpot. [As inscrições abrem duas vezes por ano.](#) Se as inscrições não estiverem abertas no momento, cadastre-se na lista de espera para receber uma notificação quando elas abrirem.

### Qualificação para o HubSpot Impact Awards

Tenha o reconhecimento que você merece por todo o seu trabalho extraordinário com clientes. Candidate-se ao Impact Awards para ter uma chance de ser premiado e reconhecido pela HubSpot e destaque-se da concorrência. As inscrições abrem trimestralmente. Procurando inspiração? [Confira os vencedores anteriores](#) e, quando estiver pronto para se candidatar, acesse a [página de candidatura](#).

### Emblema da categoria

Use o emblema da sua categoria em locais como seu site e assinatura de e-mail para se diferenciar e mostrar que seu conhecimento é certificado pela HubSpot.

[Saiba mais sobre as diretrizes promocionais da HubSpot e baixe o emblema da sua categoria.](#)

### 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. Todos os conteúdos são revisados para fins de controle de qualidade e devem ter sido criados para a sua empresa, e não a partir de conteúdo sem marca. [Envie já o seu conteúdo](#).

### Escrever para o blog de usuários da HubSpot

Os clientes da HubSpot leem o nosso blog de usuários para descobrir novas maneiras de aproveitar melhor a plataforma da HubSpot. Se seu objetivo for ser visto como um especialista na nossa plataforma, aproveite esta oportunidade e envie suas ideias usando [este formulário](#).

### Escreva para o blog de marketing da HubSpot

Compartilhe seu domínio de técnicas de inbound marketing no Blog de marketing da HubSpot. É uma excelente maneira de ganhar mais fôlego e exposição para a sua marca. Cada parceiro trabalhará com as equipes de Marketing de parceiro e de blog para desenvolver um assunto, escrever e publicar um post no blog de marketing da HubSpot. Aproveite essa oportunidade e envie suas ideias usando [este formulário](#).

## FERRAMENTAS DE VENDAS

O que você precisa para fechar mais negócios.

### Capacidade de registro de domínio

Use seu portal de parceiro da HubSpot para registrar domínios de leads gerados pela sua organização. Assim, seus prospects terão um único processo de vendas, com você no comando. A HubSpot atuará como um apoio, garantindo uma comissão pelos negócios que você gerar. Os limites de registro de lead variam por categoria, conforme detalhado na tabela da página 7.

### Notificações de leads do parceiro

Cadastre-se no nosso programa de notificações de leads do parceiro e receba alertas quando seus leads registrados praticarem uma ação de alto valor em [hubspot.com](https://www.hubspot.com), como solicitar uma demonstração ou iniciar uma avaliação grátis. [Saiba mais](#) ou cadastre-se na guia de Configurações do seu portal do parceiro.

### Bootcamps de vendas

Gere mais negócios para o seu ciclo de vendas e feche com os prospects certos. Estes são os assuntos abordados em nossos bootcamps: [geração de pipeline](#) e [técnicas de vendas](#). Temos três versões de cada um, dependendo das suas necessidades: Free, Professional e Live na sede da HubSpot. [Inscreva-se](#) ou fale com seu CAM em caso de dúvidas.

### Portal de demonstração da HubSpot

Com o Portal de demonstração da HubSpot, você tem acesso a todo o Pacote de crescimento Enterprise para demonstrar e vender todos os produtos da HubSpot. [Acesse seu portal de demonstração](#).

### Isenção de onboarding para seus clientes

Após entrar para o Solutions Partner Program, você fará a Certificação de parceiro da HubSpot e o onboarding com seu Consultor do canal. Esse processo ensina você a criar estratégias para promover, vender, prestar serviços e alavancar a seus serviços de inbound e seu uso do software da HubSpot. Ele também concede a você a possibilidade de isentar seus clientes do onboarding padrão oferecido pela HubSpot caso optem por receber o onboarding por você.

## FERRAMENTAS PARA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Ferramentas para ajudar você a prestar serviços de primeira classe.

### Treinamentos on-demand para parceiros

Tenha acesso a uma biblioteca repleta de treinamentos para parceiros que vão ajudar a desenvolver as suas equipes, a integrar novos funcionários e a fazer sua empresa crescer em larga escala. Os treinamentos incluem cursos como "Precificação e montagem de pacotes dos seus serviços de inbound" e "Como argumentar sobre usar a HubSpot". [Faça os treinamentos](#).

### Painel de gerenciamento de clientes

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. 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 [este painel](#) pelo seu painel de parceiro sempre que quiser.

### Onboarding guiado de clientes

Como um novo parceiro de soluções, seu Consultor do canal e seu Gerente de conta do canal vão colaborar para você ter o conhecimento, as habilidades e ferramentas para executar serviços inbound para seus clientes, em larga escala. Vocês trabalharão juntos para que o onboarding dos seus primeiros clientes da HubSpot seja um sucesso. [Saiba mais](#).

### 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 tudo o que precisa para ter sucesso e crescer melhor com a HubSpot.

## PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS

### % comissão por negócio

Receba participação nos lucros (também chamada de comissão) sobre os negócios que você fechar. Essa é uma maneira de recompensar seu árduo trabalho para vender e atender aos clientes que você compartilha com a HubSpot. [Saiba mais sobre as regras de vendas do programa](#).

## COMUNIDADE

Faça parte de uma comunidade global com a mesma mentalidade de crescimento que a sua.

### Informativo mensal por e-mail

Mantenha sua equipe por dentro das novidades da HubSpot com nosso informativo mensal. Ele contém os mais importantes anúncios para parceiro, atualizações de produtos e conteúdo informativo, e chega todos os meses na sua caixa de entrada para ajudar a sua empresa a crescer melhor. [Assine já](#).

### 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 parceiros e troque mensagens diretamente com seu CAM e seu CC na HubSpot neste grupo privado. Se você for um parceiro de soluções, [peça para participar por aqui](#). Ou seja, você precisa ser um parceiro Ouro ou de qualquer categoria superior. Se você for um fornecedor de soluções, [peça para participar por aqui](#).

### Grupo privado de parceiros da HubSpot no Facebook

Colabore com parceiros de todo o mundo no nosso grupo privado 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.

### Convite automático para o Conselho consultivo de parceiros

O Conselho consultivo de parceiros (PAC) da HubSpot é formado por seis grupos regionais que se encontram trimestralmente para debater assuntos que vão desde novos produtos até mudanças no programa. 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. Receba um convite automático para o Conselho, sem precisar se candidatar.

### Ingressos gratuitos de acesso total para o INBOUND

Ganhe acesso total ao nosso evento anual INBOUND realizado em Boston, MA (EUA). Esse é a oportunidade perfeita para levar um membro extra da equipe ou um cliente em potencial. Caso não se qualifique para ingressos gratuitos conforme a sua categoria, você terá desconto. Caso se qualifique para ingressos gratuitos, mas queira levar mais acompanhantes do que a sua cota gratuita, você também poderá comprar ingressos adicionais com desconto. Vale lembrar que a distribuição de ingressos do INBOUND está sujeita a alteração a qualquer momento durante o ano, sem aviso prévio.

### Convite para o Dia do parceiro local

O Dia do parceiro é um evento regional anual que congrega os principais parceiros de aplicativos e soluções para uma experiência presencial para você faça conexões, parcerias e cresça com a HubSpot. Participe do evento com base no local da sua sede.

### Convite para todos os eventos regionais do Dia do parceiro

Tenha acesso a todos os eventos regionais do Dia do parceiro, independentemente de onde fica a sua sede. Nós organizamos Dias do parceiro em nossa sede em Cambridge, MA (EUA), e em Dublin, na Irlanda.

### Convite para o evento exclusivo do Dia dos fundadores no INBOUND

Esse evento organizado pelos fundadores da HubSpot é exclusivo para convidados e acontece durante o INBOUND. Pensado para ser um dia de aprendizado entre fundadores, o evento oferece mesas-redondas, networking e conexões.

### Convite automático para o Conselho consultivo de produtos

Pelo Conselho consultivo de produtos, reúna-se diretamente com os Gerentes gerais de produto para dar o seu feedback sobre os produtos da HubSpot. Receba um convite automático para o Conselho, sem precisar se candidatar.

# E agora?

---

- Configure o [Centro de recursos de parceiros](#) como sua página inicial para ficar por dentro das novidades e das vantagens para parceiros.
- Acesse seu [Painel de gerenciamento de clientes](#) para acompanhar seus clientes e eventuais oportunidades de negócios.
- Veja sua categoria e saiba quem é o seu CAM e seu CC no [portal do parceiro](#).

The HubSpot logo is displayed in white text on a teal background. The word "HubSpot" is written in a sans-serif font, with the "o" in "Spot" stylized as a network node with three lines extending from it.

HubSpot