



HubSpot


Solutions Partner Program

Guía de niveles y beneficios de 2024



The background features a dark blue color with a network-like graphic of white lines connecting four overlapping circles. The circles are colored in shades of yellow, orange, and teal, with some having diagonal or wavy patterns.

Índice

- 1 Te damos la bienvenida al programa
 - 2 Información sobre el programa y los niveles
 - 3 Cambios aplicados al programa en 2024
 - 4 Requisitos de los niveles
 - 5 Resumen de los beneficios del programa
 - 6 Descripción de los beneficios del programa
 - 7 Enlaces rápidos
- 



Te damos la bienvenida al programa

Te damos la bienvenida a nuestro Solutions Partner Program, un amplio ecosistema de Solutions Partners y Solutions Providers de todo el mundo que ayudan a millones de clientes a crecer mejor con HubSpot.

Durante una década, el Solutions Partner Program de HubSpot ha sido fundamental para las empresas en expansión. Nuestros Solutions Partners tienen los conocimientos necesarios sobre el sector y la tecnología para prestar a nuestros clientes mutuos los servicios y soluciones que necesitan para crecer mejor.

Esta guía contiene muchos recursos que te ayudarán a destacar entre la competencia como un partner experimentado y calificado, desde una amplia comunidad hasta materiales de planificación comercial y de gestión del pipeline, así como herramientas de colaboración y de habilitación para representantes de ventas y de servicio al cliente con las que podrás sacar el máximo provecho de tu relación con HubSpot. Además, también incluye información sobre las ventajas que recibirás a medida que progresas por los diferentes niveles.

Tu participación en el programa es fundamental para el crecimiento de HubSpot y el de nuestros clientes mutuos, y será un placer trabajar contigo este año.

Atentamente,

Brian Garvey

Vicepresidente del Solutions Partner Program

Información sobre el programa y los niveles

Al unirse al Solutions Partner Program, sientas las bases para desarrollar una relación más estrecha con tus clientes e iniciar una nueva fase de crecimiento para tu equipo. Además de las comisiones que recibirás por los negocios que traigas a HubSpot, el programa te da acceso a beneficios exclusivos en cada nivel.

Los Solutions Partners progresan a través de diferentes niveles según los resultados que hayan conseguido para sus clientes con la plataforma de HubSpot, y estos niveles van desde el Gold hasta el Elite, que es el nivel máximo. Estos niveles representan la trayectoria de nuestros partners dentro del programa y es una forma de diferenciar a su empresa.

Al unirse al programa, puedes hacerlo como Solutions Provider o como Solutions Partner. El paquete para Solutions Providers te permite empezar a vender y a ofrecer servicios de HubSpot con un nivel de compromiso más bajo que el de Solutions Partners. Con el paquete para Solutions Partners, los requisitos son diferentes y hay más beneficios.

Para avanzar por los niveles del programa, necesitarás una certificación para partners. Los niveles se determinan según el valor de los clientes que hayas traído a HubSpot y administrado a lo largo del tiempo, y este valor se mide a partir de dos métricas: los ingresos recurrentes mensuales por ventas (MRR por ventas) y los ingresos recurrentes mensuales por administración (MRR por administración). Puedes monitorizar tu progreso en tu [cuenta de partner de HubSpot](#).

Aunque los niveles están diseñados para representar tu experiencia en ventas y en la prestación de servicios, así como tu crecimiento en general, tenemos en cuenta muchos otros aspectos para evaluar tu profesionalidad como Solutions Partner. Por eso, esta guía también incluye información acerca de otros recursos que te permitirán demostrar tus conocimientos sobre los productos y temas en los que te especializas, como las certificaciones para Solutions Partners y el Solutions Directory de HubSpot.



Cambios aplicados al programa en 2024

Partner Development Managers

HubSpot está transformando la manera en la que colaboramos con nuestros Solutions Partners para prestar el mejor servicio posible a los clientes, y seguimos invirtiendo para incrementar los recursos de habilitación disponibles en el programa.

Como parte de esta transformación, a partir del 1 de febrero de 2024, todos los Solutions Partners trabajarán con un [Partner Development Manager \(PDM\)](#). Tu PDM será tu persona de contacto principal en HubSpot, y se centrará en el desarrollo de una estrategia comercial a corto y largo plazo. Su objetivo será que consigas los mejores resultados posibles y te ayudará a desarrollar planes estratégicos para prestar más servicios con HubSpot, para aumentar las ventas y para ampliar tu base de clientes. Además, ofrece certificaciones y acreditaciones para que tu equipo pueda mejorar la calidad de su servicio. Tu PDM también te informará sobre los últimos productos, servicios y estrategias de HubSpot, y te ayudará a resolver los problemas que puedas encontrarte. Como parte de este cambio, los Solutions Partners cerrarán ventas conjuntas con los Growth Specialists (GS) del equipo de ventas directas de HubSpot.

Aumento de los puntos para partners

Actualmente, en los procesos DIFM y de colaboración iniciada por el partner, asignamos puntos por ventas de forma equitativa (3 puntos por ventas para mercados sin crecimiento y 6 para mercados en crecimiento). A partir del 27 de febrero de 2024, asignaremos 5 puntos por ventas en mercados sin crecimiento y 10 en mercados en crecimiento por aquellos negocios [iniciados por partners](#). De esta forma, queremos incentivar y recompensar a los partners que más contribuyen al crecimiento de HubSpot.

Nuevos umbrales

Cada año, HubSpot aumenta los umbrales de cada nivel para que reflejen el crecimiento y el rendimiento global de la empresa. En 2023, decidimos no aumentar estos umbrales para ajustarnos al nuevo modelo de puntos. Por eso, a partir de julio de 2024, aumentaremos un 38% los umbrales generales de puntos de todos los niveles. Sin embargo, no aumentaremos los umbrales mínimos de puntos por ventas o por administración en ese momento.

Asignación de partners

También invertiremos en nuestro programa de asignación de partners, cuyo objetivo es conectar sistemáticamente a los clientes con los partners que más les convengan mediante una herramienta interna que usan los Growth Specialists y los mánager del éxito del cliente. Este año, desarrollaremos un modelo de datos avanzado, y tenemos intención de lanzar una herramienta interna totalmente integrada para recomendar al partner adecuado.

Para asignar a los partners, la herramienta usa la información sobre sus capacidades que obtiene del Solutions Directory, los datos internos del historial de puntos por ventas y por administración atribuidos a los partners, los datos de acreditación y otras señales internas. Nuestra filosofía a la hora de hacer esta asignación es seleccionar la mejor opción para nuestros clientes según las capacidades y el historial de resultados del partner.

Licencia de partner

El 5 de marzo de 2024, HubSpot empezó a aplicar progresivamente un nuevo modelo de precios basado en licencias para los nuevos clientes. Este nuevo modelo también introduce las nuevas licencias gratuitas de partners, que los clientes conceden a su entera discreción. Con esta licencia, todos los miembros del equipo de los Solutions Partners o los Solutions Providers pueden acceder a todas las características del portal del cliente para hacer lo que necesiten sin que el cliente tenga que pagar por una licencia. De esta manera, los partners ya no tendrán que solicitar permiso para tener acceso a ciertas características de las cuentas de sus clientes, como las de Sales Hub o Service Hub. En [este artículo de la base de conocimientos](#) encontrarás instrucciones para asignar una licencia de partner.

Si quieres consultar más información sobre los cambios en los precios, echa un vistazo a [este artículo de blog](#). Si tu empresa participa actualmente en el Solutions Partner Program, puedes hacer [este curso de Academy exclusivo para partners](#), en el que descubrirás todos los detalles sobre esta transición, así como sobre la licencia de partner.



Acreditaciones

A medida que el ecosistema y las ofertas de los productos de HubSpot aumentan en complejidad, la experiencia de nuestros partners es cada vez más necesaria para conseguir los mejores resultados en distintos programas y proyectos. Por eso, seguimos invirtiendo en la formación de nuestros Solutions Partners a través del [programa de acreditaciones](#).

Para conseguir una acreditación de nivel Platinum o superior, las organizaciones deben demostrar que tienen los conocimientos, la capacidad y la experiencia práctica que necesitan los clientes con complejas necesidades técnicas y comerciales. Las acreditaciones son más rigurosas que las certificaciones, ya que para obtenerlas hay que cumplir con una serie de requisitos previos y realizar diferentes ejercicios prácticos, como juegos de rol.

En 2024, introduciremos acreditaciones en español y en francés, e incluiremos dos nuevas acreditaciones para cubrir las necesidades de nuestros clientes de todo el mundo.

Comarketing

En 2024, HubSpot está desarrollando las bases de un programa de comarketing para Solutions Partners, pero será un proceso gradual y no lo lanzaremos directamente. Empezaremos con un proyecto piloto a pequeña escala para analizar y ajustar el proceso, y las oportunidades para participar serán limitadas y no están garantizadas. Basaremos la elegibilidad en una serie de criterios de calificación, pero por lo general daremos prioridad a los partners de los niveles más altos (es decir, de los niveles Platinum, Diamond y Elite), y a aquellos que están acreditados, a los que tengan más MRR en acuerdos de colaboración iniciada por el partner y a los que cumplan otros criterios según las necesidades de HubSpot. Haremos excepciones en ciertos territorios, pero esto dependerá enteramente de HubSpot y de sus necesidades comerciales. Sin embargo, además del comarketing, los partners tendrán otras muchas oportunidades para aparecer en contenido de HubSpot y para asistir a eventos según distintas necesidades comerciales.

Creadores y creadoras de Academy

El principal objetivo de esta iniciativa es atraer a creadores y creadoras de contenido para que proporcionen en la aplicación de Academy contenido educativo dirigido a una audiencia internacional, con el fin de cubrir las necesidades de los mercados emergentes.

Durante el desarrollo del Creator Program, el equipo de HubSpot Academy ha ido seleccionando participantes entre los App Partners, Solutions Partners y HubSpot Certified Trainers (HCT) según las necesidades específicas del programa.

Los participantes del programa tendrán tres tipos de funciones:

- **Colaboradores:** crean recursos educativos específicos a los que los usuarios pueden acceder bajo demanda, y colaboran con los profesores y profesoras de HubSpot Academy.
- **HubSpot Certified Trainers:** se especializan en sesiones educativas en directo y bajo demanda, y se encargan de desarrollar cursos y clases.
- **Revisores:** se encargan del control de calidad del contenido y de proporcionar comentarios para mejorarlo.

Para poder crear clases y cursos, los partners deben ser [Certified Trainers](#) antes de unirse al programa. Sin embargo, no es necesario tener esta certificación para colaborar ni para revisar. Si quieres participar en el Creator Program de HubSpot Academy, déjanos tus datos en [este formulario](#).

Herramienta de migración de datos

Ahora será más fácil migrar los datos de los clientes desde otras plataformas CRM a HubSpot. Hemos desarrollado una herramienta que migra datos contextuales sobre los clientes, como actividades, correos e interacciones, de forma que nuestros partners puedan migrar las cuentas con las que trabajan a HubSpot desde otros sistemas sin perder información en el proceso. Esta herramienta es gratuita y para utilizarla no hace falta saber de programación ni usar ninguna API, por lo que las migraciones son fáciles y rápidas. Está disponible para los partners que tienen acreditaciones en la implementación del CRM o en la migración de datos.

Requisitos de los niveles

OBJETIVOS DE MRR	Puntos (MRR por ventas)	Puntos (MRR por administración)	Umbral de puntos
Elite	1950	1700	5950
Diamond	570	550	2020
Platinum	270	150	645
Gold	113	38	243

UMBRALES PARA ALCANZAR ANTES DE ENERO DE 2025	Puntos (MRR por ventas)	Puntos (MRR por administración)	Umbral de puntos
Elite	1950	1700	8600
Diamond	570	550	2990
Platinum	270	150	875
Gold	113	38	300

REQUISITOS	SOLUTIONS PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER	SOLUTIONS PARTNER GOLD	SOLUTIONS PARTNER PLATINUM	SOLUTIONS PARTNER DIAMOND	SOLUTIONS PARTNER ELITE*
Incorporación del partner		✓	✓	✓	✓	✓
Certificación de partner		✓	✓	✓	✓	✓
Suscripción de autoservicio	Cualquier producto Starter	Al menos un producto Pro que tenga una tarifa base o 4 licencias como mínimo	Al menos un producto Pro que tenga una tarifa base o 4 licencias como mínimo	Al menos un producto Pro que tenga una tarifa base o 4 licencias como mínimo	Al menos un producto Pro que tenga una tarifa base o 4 licencias como mínimo	Al menos un producto Pro que tenga una tarifa base o 4 licencias como mínimo
Mediana del uso de apps por ventas cerradas			3 o más	3 o más	3 o más	3 o más

CONVERSIÓN DE DIVISAS A PUNTOS**	PUNTOS POR VENTAS: INICIADA POR EL PARTNER (mercados en crecimiento)	PUNTOS POR VENTAS DIFM (mercados en crecimiento)	PUNTOS POR ADMINISTRACIÓN (mercados en crecimiento)
100 USD Dólar estadounidense	5 PUNTOS (10 puntos)	3 PUNTOS (6 PUNTOS)	1 PUNTO (2 PUNTOS)
105 AU Dólar australiano			
300.300 COP Peso colombiano			
75 EUR Euro			
62,50 GBP Libra esterlina			
140 SGD Dólar singapurense			
12.000 JPY Yen japonés			
1.545 ZAR Rand sudafricano			
130 CAD Dólar canadiense			

En las [reglas de colaboración del Solutions Partner Program](#) encontrarás las descripciones completas de los procesos DIFM y de colaboración iniciada por el partner.

Los mercados en crecimiento son áreas geográficas en las que HubSpot está empezando a tener presencia, lo que significa que tenemos una penetración de mercado más baja y, en muchos casos, no contamos con presencia local en el país. Aunque los Solutions Partners son fundamentales para ayudarnos a crecer en esos mercados, sabemos que se enfrentan a los desafíos propios de desarrollar el valor de una marca en un mercado nuevo. Para ayudarles a superar estos obstáculos, en 2020 lanzamos los "niveles de mercados en crecimiento" y los ampliamos en 2021. También definimos objetivos más bajos para los niveles de los partners que operan en esos mercados, tanto en lo referente a los MRR vendidos como a los administrados. En julio de 2022, mejoramos la estrategia que aplicamos a esos mercados, y ahora solo tenemos en cuenta la ubicación de las empresas que reciben los servicios en vez de la ubicación de los Solutions Partners. Esto significa que duplicamos la atribución de los puntos que reciben estos partners por cerrar ventas con clientes ubicados en mercados en crecimiento, independientemente de dónde se encuentre el partner.

En enero de 2024 actualizamos la lista de mercados en crecimiento, que ahora incluye los siguientes:

- **Asia del Norte y el Sudeste asiático:** Bangladés, Brunéi, Camboya, China/Taiwán, Corea del Sur, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Laos, Malasia, Maldivas, Mongolia, Myanmar (Birmania), Nepal, Pakistán, Singapur, Sri Lanka, Tailandia, Timor Oriental y Vietnam.
- **Latinoamérica:** todos los países o territorios del Caribe, Sudamérica y Norteamérica (excepto Canadá y Estados Unidos).
- **Europa Central y Oriental:** Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, República Checa, Estonia, Georgia, Grecia, Hungría, Letonia, Lituania, Macedonia, Moldavia, Montenegro, Polonia, Rumanía, la Federación Rusa, Serbia, Eslovaquia, Eslovenia y Ucrania.
- **Oriente Medio y África:** Argelia, Angola, Ascensión y Tristán, Baréin, Benín, Botsuana, Burkina Faso, Camerún, Cabo Verde, el Congo, Chipre, República Democrática del Congo, Egipto, Guinea Ecuatorial, Etiopía, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Irak, Israel, Costa de Marfil, Jordania, Kenia, Kuwait, Líbano, Lesoto, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauricio, Mayotte, Mozambique, Namibia, Nigeria, Omán, Palestina, Catar, Reunión, Ruanda, Santa Helena, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Somalia, Sudáfrica, Esuatini, Tanzania, Togo, Túnez, Turquía, Uganda, Emiratos Árabes Unidos, Yemen, Zambia y Zimbabue.

* El nivel Elite solo puede alcanzarse por invitación e implica requisitos adicionales, como una retención de clientes mínima del 85%, una retención de clientes en dólares (C\$R) superior al 85% y al menos 100 certificaciones en el equipo de la empresa partner. Estos criterios pueden variar, y revisaremos personalmente las cuentas de quienes aspiren al nivel Elite para confirmar su buena reputación antes de enviar una invitación para subir de nivel. Si estás cerca de alcanzar los umbrales del nivel Elite, ponte en contacto con el equipo que lleva tu cuenta para confirmar que cumples con los requisitos y poder recibir más información sobre el proceso y el calendario para subir a este nivel.

** A la hora de calcular el valor en puntos de las distintas monedas locales, se tienen en cuenta las tasas de conversión de divisas. Sin embargo, para que la volatilidad del mercado no influya en el sistema de niveles, puede que el valor de los puntos no refleje en tiempo real las tasas de conversión de divisas del mercado.



Resumen de los beneficios del programa

DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS	PROVIDER	SIN NIVEL	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Comisiones por negocio*	20% durante los primeros 12 meses	20% por hasta 3 años	20% por hasta 3 años	20% por hasta 3 años	20% por hasta 3 años	20% por hasta 3 años
Elegibilidad para la comisión del programa de referencia upmarket**				10% durante un año por los negocios válidos	10% durante un año por los negocios válidos	10% durante un año por los negocios válidos

* Comisión por los negocios cerrados el 1 de abril de 2023 o en una fecha posterior. Consulta las [reglas de colaboración](#) para saber cuáles son los requisitos de elegibilidad.

** Los partners que tengan la acreditación del CRM podrán optar a las comisiones de referencia upmarket por los negocios válidos.

PERSONAL DE ASISTENCIA	PROVIDER	SIN NIVEL	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Partner Development Manager		✓	✓	✓	✓	✓
Growth Specialist	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Acceso a asistencia experta		✓	✓	✓	✓	✓
Equipo de especialistas en ventas (Service Hub y Operations Hub)		✓	✓	✓	✓	✓
Solutions Architects de preventas						✓
Servicios para partners en la plataforma						✓

HERRAMIENTAS DE MARKETING	PROVIDER	SIN NIVEL	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Solutions Directory	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Recursos de marca para partners	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Premios Impact Award		✓	✓	✓	✓	✓
Insignia de nivel		✓	✓	✓	✓	✓
Registro en la biblioteca de recursos de marketing				✓	✓	✓
Elegibilidad para oportunidades de comarketing*				✓	✓	✓
Elegibilidad para incluir una cita en el blog de HubSpot					✓	✓

* Las oportunidades de comarketing no están garantizadas y están sujetas a las necesidades comerciales de HubSpot. El nivel del partner es solo uno de los criterios que consideramos al seleccionar a los partners con los que hacer comarketing, pero el proceso de selección se basa en varios criterios de evaluación de la idoneidad del partner a la entera discreción de HubSpot. Entre otros criterios, se da prioridad a los partners de los niveles más altos, a los que tengan una acreditación y a los que hayan generado una mayor cantidad de MRR.

HERRAMIENTAS DE VENTAS	PROVIDER	SIN NIVEL	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Registro de negocios	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Notificaciones sobre leads de partners	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Cuenta de demostración de HubSpot		✓	✓	✓	✓	✓
Exención de la incorporación para clientes		✓	✓	✓	✓	✓
Programa de recomendaciones de clientes		✓	✓	✓	✓	✓
Elegibilidad para la asignación de partners*			✓	✓	✓	✓

* Las oportunidades de asignación de partners no están garantizadas y están sujetas a las necesidades de los clientes. El nivel del partner es solo uno de los criterios que consideramos al determinar la elegibilidad, pero también se basa en la retención de clientes, en los MRR generados en negocios de colaboración iniciada por el partner y en las certificaciones que tenga. Entre otros criterios, se da prioridad a los partners que tengan una acreditación y a los que hayan generado una mayor cantidad de MRR en colaboraciones iniciadas por el partner.

HERRAMIENTAS DE SERVICIOS	PROVIDER	SIN NIVEL	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
HubSpot Academy para partners	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Panel de gestión de clientes	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Licencia de partner	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Elegibilidad para la herramienta de migración de datos*					✓	✓

* Elegibilidad para la herramienta de migración de datos: disponible para los partners de nivel Platinum o superior que tengan una acreditación en la implementación del CRM o en la migración de datos.

HERRAMIENTAS DE HABILITACIÓN	PROVIDER	SIN NIVEL	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Centro de recursos para partners		✓	✓	✓	✓	✓
Plataforma de formación Seismic				✓	✓	✓
Reseñas de productos				✓	✓	✓

COMUNIDAD	PROVIDER	SIN NIVEL	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Espacio privado en la Comunidad de HubSpot	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Newsletters trimestrales y Power-Ups mensuales	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Grupo de Slack privado	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Grupo de Facebook privado		✓	✓	✓	✓	✓
Elegibilidad para participar en el Consejo Asesor de Partners			✓	✓	✓	✓

Descripción de los beneficios del programa

Distribución de ingresos

Comisión por negocio

Recibe una parte de los ingresos (también llamada "comisión") por los negocios que cierres. Esta es una manera de recompensarte por todo tu esfuerzo a la hora de vender y prestar servicios a nuestros clientes mutuos. Antes de empezar a ganar comisiones, te recomendamos que leas las [reglas de colaboración del programa](#) y las [políticas del programa](#).

Requisitos de la distribución de ingresos en el programa de recomendación upmarket de HubSpot

Los procesos de ventas Do-It-For-Me (DIFM) brindan a los partners una forma de colaborar y de cerrar ventas con los Growth Specialists de HubSpot. Lanzamos el programa de recomendación upmarket en 2023, de forma que los partners que cumplen los requisitos de participación pueden obtener una comisión del 10% por los negocios válidos durante un año a partir de la fecha de venta. Si necesitas más información, consulta la [página de reglas de colaboración del Solutions Partner Program](#).

Personal de asistencia

Partner Development Manager

Como especificamos arriba, todos los Solutions Partners pueden trabajar con un Partner Development Manager (PDM), que será su persona de contacto en HubSpot para conectar con otros equipos. Entre las funciones de cada PDM se incluye la planificación estratégica, la asistencia en los planes de crecimiento, el desarrollo de nuevos objetivos comerciales, el aumento de la base de clientes y las acreditaciones y certificaciones necesarias para cumplir los estándares de calidad de HubSpot. Puedes [ver quién es tu Partner Development Manager](#) en tu cuenta de partner.



Growth Specialists

Los Solutions Partners también pueden trabajar con Growth Specialists (GS) del equipo de ventas directas de HubSpot, que se les asignan según su territorio geográfico. Los Growth Specialists colaborarán contigo cada día para desarrollar estrategias de comunicación y para definir funciones y responsabilidades, así como para crear un plan de cierre para cada negocio. Proporcionan asistencia con las demostraciones y con la generación y el envío de cotizaciones, y ayudan a adjuntar la prueba de participación de cada negocio. Cada vez que registras un negocio, se asignará automáticamente un Growth Specialist según tu ubicación geográfica y tu segmento de mercado.

Acceso a asistencia experta

También tienes acceso a un miembro sénior de nuestro equipo de asistencia para que te ayude a resolver problemas técnicos. Pulsa 5 cuando nos llames y te conectaremos de inmediato. Ponte en contacto con tu PDM para obtener más información. *Ten en cuenta que la asistencia prioritaria solo está disponible en inglés.*

Equipo de especialistas en ventas (Service Hub y Operations Hub)

Este equipo se compone de especialistas en ventas que actualmente se centran en las ediciones Pro y Enterprise de Service Hub y de Operations Hub. Su misión es definir los procesos de ventas más eficaces para nuevos productos y optimizar esos procesos para satisfacer las expectativas de los clientes en cuanto a calidad y eficiencia. Este equipo de especialistas compartirá sus conocimientos y su experiencia con tu departamento de ventas para comercializar los productos de HubSpot y poder cerrar tantas ventas conjuntas como sea posible.

Solutions Architects de preventas

Los Solutions Partner Elite pueden trabajar con el equipo de Solutions Architects. Esta relación se basa en las ventas de la suite completa de HubSpot, y se centra en clientes corporativos con necesidades empresariales complejas. El equipo de Solutions Architects está compuesto por nuestro personal técnico más experimentado, que colabora con la organización global de ingeniería de ventas. Trabaja directamente con los clientes e interviene en nuestro proceso de ventas, nuestra estrategia comercial y nuestros equipos de producto. Para saber quién es tu Solutions Architect, envía [este formulario](#).

Servicios para partners en la plataforma

Los partners Elite pueden trabajar con el equipo de servicios para partners en la plataforma, que es como una extensión del equipo de estrategia comercial y posventa. Su misión es asesorarte en distintas situaciones con los clientes y responder preguntas sobre estrategias de integración. Puedes trabajar con este equipo trimestralmente o recurrir a él solo cuando necesites ayuda para identificar la solución técnica ideal para una determinada iniciativa. Ponte en contacto con tu PDM para obtener más información.



Herramientas de marketing

Solutions Directory

Todos los días, muchas empresas buscan partners que las ayuden a crecer. Por eso, los Solutions Partners y los Solutions Providers pueden publicar sus servicios en nuestro Solutions Directory para que sus próximos clientes puedan encontrarlos con facilidad. En este directorio, puedes mostrar tus áreas de especialización por sector y ubicación geográfica, tus certificaciones y los comentarios de los clientes, entre otra información. [Completa tu perfil en el directorio](#) para llegar a nuevos clientes cuanto antes.

Partner User Groups (PUG)

Los grupos de usuarios partners (PUG) son grupos de networking basados en las funciones de los partners, que sirven para conectar colegas de la misma región. En tu PUG conocerás partners de distintos niveles y con diferentes experiencias que se enfrentan a los mismos problemas y desafíos que tú. Puedes contribuir virtualmente con nuevas maneras de abordar los problemas a los que se enfrenta tu empresa y establecer al mismo tiempo vínculos duraderos con los miembros de la comunidad. Consulta [más información sobre este programa de un año](#), como en qué fechas debes solicitarlo y cómo funcionan las reuniones en persona.

Premios Impact Award

Recibe el reconocimiento que mereces por el gran servicio que ofreces a nuestros usuarios. Solicita tu participación en los premios Impact Award para conseguir el reconocimiento de HubSpot y poder destacar entre la competencia. ¿Buscas inspiración? [Echa un vistazo a los ganadores anteriores](#) y, cuando tu empresa esté preparada para participar, ve a la [página de inscripción](#).

Insignia de nivel

Demuestra tus conocimientos a posibles clientes con una insignia que represente tu relación con HubSpot. Incluye tu [insignia de nivel](#) en tu sitio web y en tu firma de correo electrónico para diferenciarte de la competencia y demostrar tus logros con HubSpot. Para usarla, debes leer y cumplir las [pautas publicitarias del Solutions Partner Program](#) y las [pautas de uso de nuestra marca](#).

Recursos de marca para partners

En los nuevos [recursos de marca para Solutions Partners](#) encontrarás todo lo que necesitas para promocionar HubSpot, como directrices de marca actualizadas, logotipos del programa, insignias de los diferentes niveles de partner, más de 50 iconos y más de 60 capturas de pantalla de nuestros productos que podrás usar en tus materiales de marketing. Recuerda que, al usar estos recursos, debes consultar y seguir en todo momento nuestras [pautas publicitarias](#).

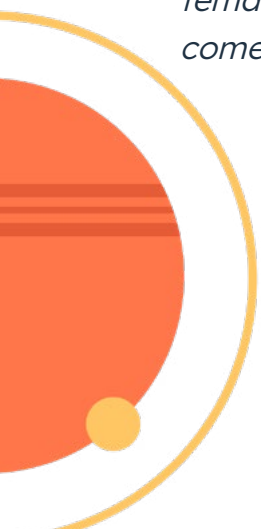
Siempre es preferible usar las insignias y logotipos de los partners, pero si hay un caso especial en el que consideras que es más adecuado utilizar el logotipo de HubSpot, antes debes enviar [este formulario](#) con una prueba del material donde se utilizará el logotipo. Debes tener en cuenta que la revisión de estas solicitudes tarda entre 7 y 10 días laborables.

Si aprobamos tu solicitud, recibirás un enlace temporal y privado a la carpeta de Brandfolder, donde podrás descargar versiones en alta resolución de los logotipos de HubSpot.

Antes de enviar tu solicitud, consulta las [pautas de uso de marcas comerciales](#). Al usar cualquier versión del logotipo de HubSpot, no debes cambiar el color ni modificar o alterar la forma o apariencia de los gráficos de ninguna manera.

Registro en la biblioteca de recursos de marketing

Agrega tus ofertas y plantillas de marketing a la [biblioteca de recursos de marketing de HubSpot](#). Genera más leads alojando tu contenido en el centro de recursos que usan profesionales del marketing de todo el mundo. *Ten en cuenta que todo el contenido debe pasar por un control de calidad, y que los materiales deben ser originales de tu empresa en lugar de genéricos. Daremos prioridad a los temas que aporten algo nuevo o que estén en sintonía con nuestras prioridades comerciales.*



Elegibilidad para oportunidades de comarketing

En 2024, iniciaremos un piloto de oportunidades de comarketing, que tendrán un volumen limitado, no suponen ninguna garantía y están sujetas a las necesidades de HubSpot. En principio, los partners Platinum, Diamond y Elite podrán participar en estas oportunidades, aunque se aplicarán otros criterios de calificación. Por lo general, se dará prioridad a los partners de los niveles más altos, a los que tengan una acreditación, a los que hayan generado un volumen más alto de MRR y a otros criterios que consideremos pertinentes. Haremos excepciones en ciertos territorios, pero esto dependerá enteramente de HubSpot y de sus necesidades comerciales.

Elegibilidad para incluir una cita en el blog de HubSpot

Los Solutions Partner Diamond o Elite pueden contribuir a un artículo del blog de HubSpot con una cita de especialista. Estos artículos reciben entre 500.000 y 1.000.000 de vistas, y también puedes incluir un enlace que lleve a la página que prefieras. Para participar en estas oportunidades, debes unirte a un canal de Slack privado en el espacio de partners de Slack, donde el equipo que gestiona nuestro blog publicará las distintas oportunidades. Envía [este formulario](#) para solicitar acceso.

Nota: Estas oportunidades solo contemplan el blog en inglés, pero estamos considerando blogs en otros idiomas. Mientras tanto, los partners que hablen otros idiomas también pueden contribuir a los blogs en inglés.



Herramientas de ventas

Registro de negocios

[El registro de negocios](#) es una herramienta personalizada para optimizar los procesos de ventas. Lo que diferencia a nuestras herramientas es que el registro de negocios crea un negocio compartido que se sincroniza entre tu portal y HubSpot. Un negocio compartido es el registro que se crea tanto en el CRM del partner como en el de HubSpot cuando se introduce un negocio. Puedes registrar un negocio compartido de tres maneras diferentes: desde un banner en el panel de partner, desde el registro de una empresa o de un contacto, o convirtiendo un negocio que ya tengas en el CRM.

Notificaciones sobre negocios para partners

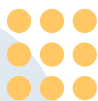
[Regístrate](#) para recibir notificaciones cuando alguien de la empresa de un prospecto se registre para usar el CRM de HubSpot. Consulta [más información](#) y regístrate en la pestaña de configuración de tu cuenta de partner.

Cuenta de demostración de HubSpot

[Accede a una cuenta de demostración personal de HubSpot](#) con la suite de CRM Enterprise y con datos ficticios para mostrar a tus clientes cómo funciona el software y cerrar más negocios.

Exención de la incorporación para clientes

Si obtienes una certificación de Solutions Partner y completas el proceso de incorporación con tu Partner Development Manager, habrás adquirido todos los conocimientos necesarios sobre los servicios inbound y el software de HubSpot. De esta forma, podrás omitir los requisitos de incorporación estándar de HubSpot para aquellos clientes que prefieran seguir el proceso con tu empresa. Tu empresa debe prestar servicios suficientes y adecuados para reemplazar la incorporación de HubSpot. Si necesitas más información, consulta la sección correspondiente de las reglas de colaboración.



Programa de recomendaciones de clientes

El programa de recomendaciones de clientes pone en contacto a prospectos de HubSpot con un cliente actual a través de una llamada personal para hablar de su experiencia con nuestra plataforma y ayudarte a cerrar el negocio con un testimonio directo. Durante la llamada, el cliente habla con el prospecto de su experiencia y resuelve todas las dudas que pueda tener. Ponte en contacto con tu PDM para obtener más información.

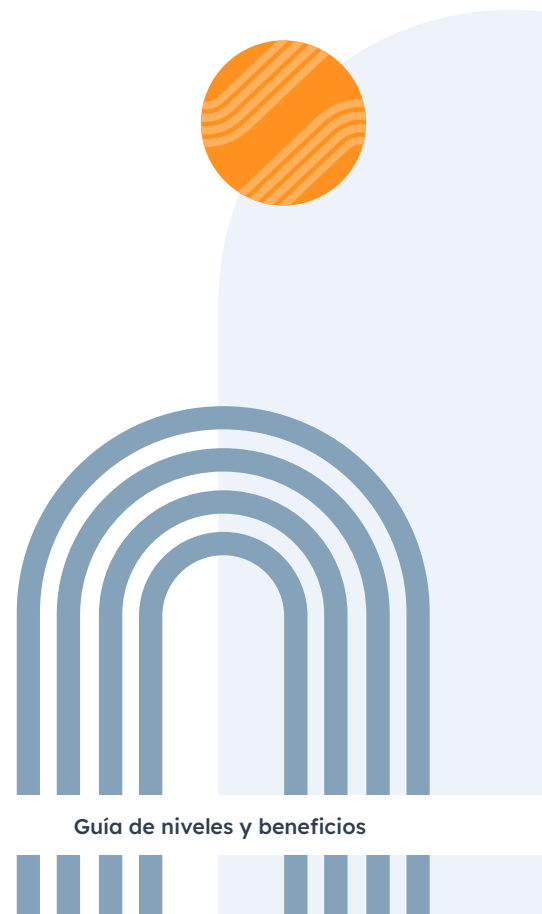
Elegibilidad para la asignación de partners

El objetivo del programa de asignación de partners es conectar a los clientes con el partner adecuado según las necesidades del cliente, las capacidades validadas del partner y su historial de resultados. Para poder participar en la asignación, los partners deben cumplir estos criterios:

- Tener una acreditación activa

O bien

- Tener el nivel Gold o superior
- Haber mantenido un porcentaje de retención de clientes de al menos un 85% en los últimos 12 meses
- Haber generado al menos el 20% del total de MRR por ventas (en colaboraciones iniciadas por el partner)
- Tener al menos [una certificación en software](#)
- Tener al menos una certificación en implementación



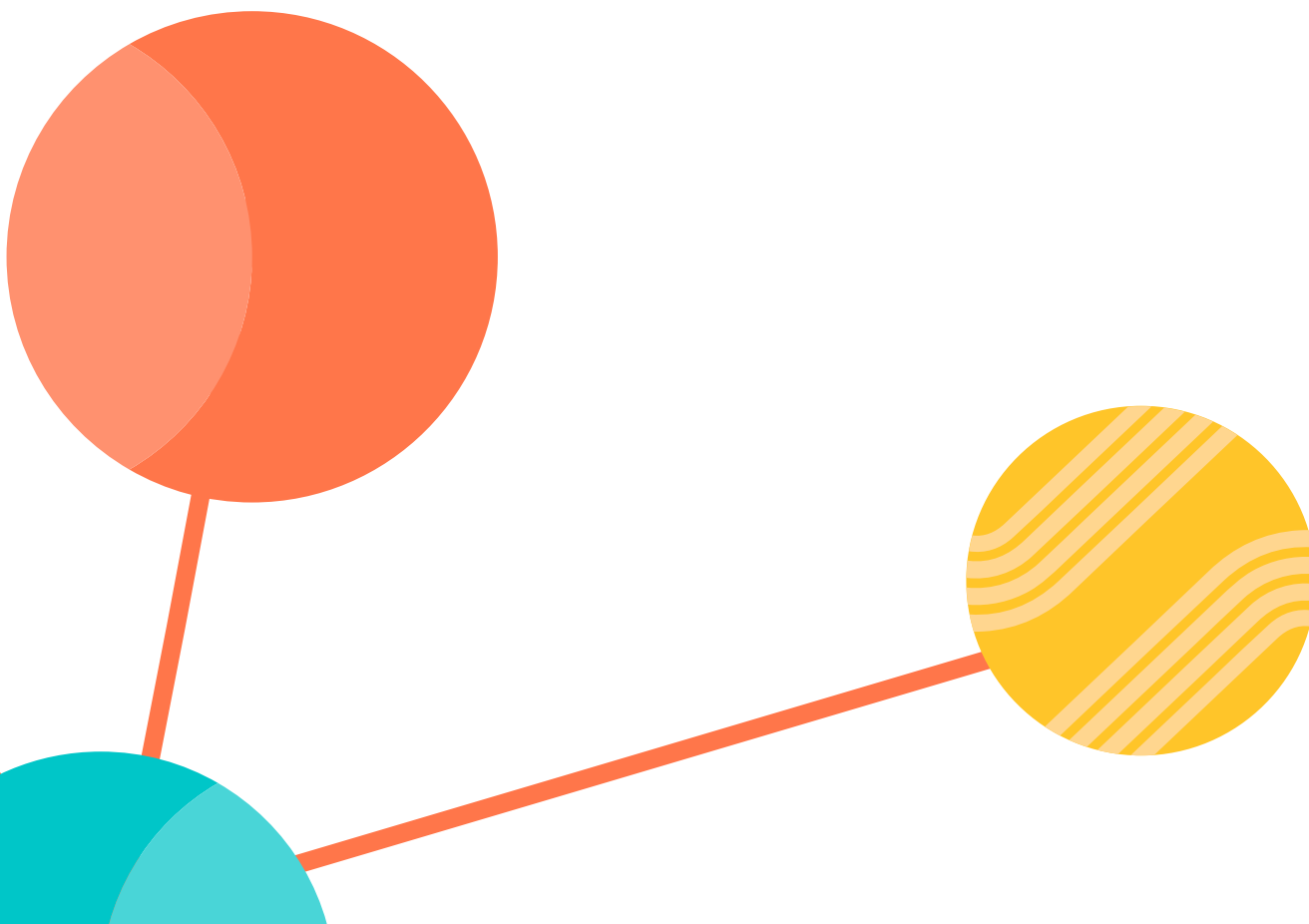
Herramientas de prestación de servicios

HubSpot Academy para partners

Accede a un catálogo exclusivo de recursos de formación para ayudar a todos tus equipos, incluido el personal de ventas, asistencia e implementación, a desarrollar todo su potencial. Obtén credenciales de partner que validen tus conocimientos en un grupo selecto de competencias estratégicas. Puedes ver todas las propuestas de formación y credenciales disponibles en la [pestaña de formación para partners de HubSpot Academy](#).

Panel de gestión de clientes

Gestiona tu cartera de negocios con datos en tiempo real e información práctica sobre los resultados de tus clientes. También podrás [gestionar el acceso de tu equipo](#) a las cuentas de los clientes y asignar permisos de administrador partner. El panel te muestra alertas y notificaciones en el momento justo para que sepas exactamente qué está pasando durante todo el ciclo de vida de tus clientes en todos los productos. [Accede a este panel](#) en tu cuenta de partner de HubSpot.



Licencia de partner

El 5 de marzo de 2024, HubSpot empezó a aplicar progresivamente un nuevo modelo de precios basado en licencias para los nuevos clientes. Este nuevo modelo también introduce las nuevas licencias gratuitas de partners, que los clientes conceden a su entera discreción. Con esta licencia, todos los miembros del equipo de los Solutions Partners o los Solutions Providers pueden acceder a todas las características del portal del cliente para hacer lo que necesiten sin que el cliente tenga que pagar por una licencia. De esta manera, los partners ya no tendrán que solicitar permiso para tener acceso a ciertas características de las cuentas de sus clientes, como las de Sales Hub o Service Hub. En [este artículo de la base de conocimientos](#) encontrarás instrucciones para asignar una licencia de partner.

Si quieres consultar más información sobre los cambios en los precios, echa un vistazo a [este artículo del blog](#). Si tu empresa participa actualmente en el Solutions Partner Program, puedes hacer [este curso de Academy exclusivo para partners](#), en el que descubrirás todos los detalles sobre esta transición, así como sobre la licencia de partner.

Elegibilidad para usar la herramienta de migración de datos

Ahora será más fácil migrar los datos de los clientes desde otras plataformas CRM a HubSpot. Hemos desarrollado una herramienta que migra datos contextuales sobre los clientes, como actividades, correos e interacciones, de forma que nuestros partners puedan migrar las cuentas con las que trabajan a HubSpot desde otros sistemas sin perder información en el proceso. Esta herramienta es gratuita y para utilizarla no hace falta saber de programación ni usar ninguna API, por lo que las migraciones son fáciles y rápidas. Está disponible para los partners de nivel Platinum o superior que tienen acreditaciones en la implementación del CRM o en la migración de datos.

Herramientas de habilitación

Centro de recursos para partners

En el [centro de recursos para Solutions Partners](#) encontrarás todas las novedades y recursos que necesitas. Desde allí, podrás acceder a recursos de productos y al blog para partners, además de obtener más información sobre los beneficios que se mencionan en esta guía para crecer mejor con HubSpot.

Plataforma de formación Seismic

Si tienes el nivel Platinum, Diamond o Elite, tendrás acceso a una plataforma de formación exclusiva llamada [Seismic](#). Allí encontrarás las últimas presentaciones de ventas, documentos, información sobre la competencia y otros recursos útiles que tu equipo necesita para cerrar negocios y prestar servicios profesionales. Además, tendrás acceso a información confidencial, como a detalles sobre los próximos lanzamientos de productos, que te permitirá prepararte para entrar al mercado con nosotros. Es decir, tendrás los mismos recursos que nuestro equipo de ventas y en la misma plataforma.

Reseñas de productos

Si quieres enterarte antes que nadie de los cambios que se introducirán en el programa y participar en eventos exclusivos con líderes de HubSpot, estás en el lugar adecuado. Si eres Solutions Partner de nivel Platinum, Diamond o Elite, podrás asistir a eventos donde máangers de HubSpot, líderes de marketing y máangers de producto hablan sobre futuros lanzamientos, y donde encontrarás mucha más información exclusiva. Estos eventos son más reducidos y proporcionan a nuestros partners más destacados información privilegiada sobre nuevas características, campañas y productos. Los miembros del equipo del partner que hayan completado el curso de confidencialidad recibirán invitaciones por correo electrónico.

Aspectos básicos de la incorporación

El servicio "Aspectos básicos de la incorporación" es una serie de talleres que proporcionan a los partners los conocimientos esenciales para vender y prestar servicios profesionales relacionados con HubSpot, de forma que puedan ofrecer la mejor experiencia posible a sus clientes. Además, incluye talleres específicos sobre el software de HubSpot para ayudarte a adoptar y dominar nuestra plataforma. Consulta [más información](#).



Comunidad

Espacio privado en la Comunidad de HubSpot

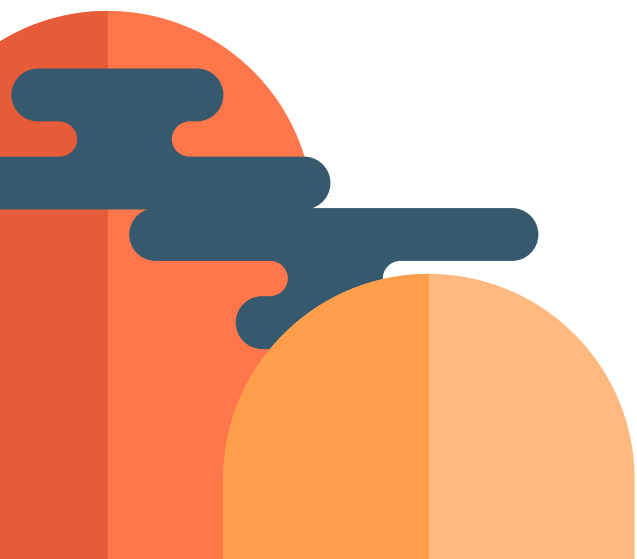
La Comunidad de HubSpot es un espacio para interactuar con los usuarios de nuestros productos y servicios que comercializa tu empresa. Dentro de la Comunidad tenemos un espacio privado exclusivo para partners donde puedes hablar sobre estrategias con otros colegas, enterarte de las novedades sobre los productos y mantenerte al día con los nuevos recursos de HubSpot. Visita [nuestra comunidad](#).

Grupo de Slack privado

Únete a un grupo de partners cada vez más grande que ya usa Slack para relacionarse y colaborar en todo el mundo. En este grupo privado, podrás conectar con otros partners y ponerte en contacto directamente con tu PDM de HubSpot. Si te interesa participar como Solutions Partner, [solicita que te incluyamos](#). Este enlace es solo para Solutions Partners sin nivel o con un nivel Gold o superior. Si eres Solutions Provider, [solicítalo a través de este enlace](#).

Newsletter mensual

Mantén a tu equipo informado sobre las últimas novedades de HubSpot. Suscríbete a nuestros correos sobre educación, contenido y recursos para recibir nuestro boletín de noticias mensual. Todos los meses recibirás directamente en tu bandeja de entrada las notificaciones más importantes para partners, noticias sobre productos y otro contenido relevante. Además, al suscribirte recibirás nuestro Power-Up mensual para partners, con recursos sobre ventas y sobre productos que te ayudarán a conseguir los mejores resultados con HubSpot.



Grupo de Facebook privado

Colabora con partners de todo el mundo en nuestro grupo privado de Facebook. Haz preguntas y obtén respuestas en tiempo real de otras agencias sobre cualquier tema, desde integraciones y estrategias publicitarias hasta consejos sobre el uso de las herramientas de HubSpot. Asegúrate de completar las preguntas obligatorias cuando solicites [unirte al grupo](#). *Solo se aprobará a los Solutions Partners verificados*, y para unirte al grupo también aceptas seguir estas reglas de conducta. Si no lo haces, podríamos expulsarte del grupo a nuestra entera discreción.

- 1. Usa tu buen juicio:** el objetivo de este grupo es ayudar a nuestros Solutions Partners a hacer networking y a crecer mejor, y todos los miembros deben usar su buen juicio a la hora de publicar contenido y de interactuar con otros miembros. Queremos que este sea un lugar seguro, donde todo el mundo pueda encontrar el apoyo y la ayuda que buscan.
- 2. Trata a todo el mundo con amabilidad y respeto:** todos los miembros del grupo se han unido para aprender y para hacer networking, por lo que debes tratarlos a todos con respeto. No se tolerarán los discursos de odio ni comentarios denigrantes sobre temas como la raza, la religión, la cultura, la orientación sexual, el género, la política o la identidad. Las publicaciones que infrinjan este principio serán eliminadas.
- 3. Publica contenido relevante:** queremos que este grupo proporcione contenido interesante, por lo que las publicaciones que solo contienen enlaces a la página de una empresa se considerarán spam y serán eliminadas. Puedes publicar información sobre ofertas de empleo y sobre próximos eventos, pero debes hacerlo de una forma cercana y proporcionando el contexto necesario.
- 4. Sé responsable:** las interacciones que mantengas son tu entera responsabilidad. Por eso, no debes compartir nada que infrinja nuestros acuerdos contractuales en materia de derechos de autor, de secretos comerciales o de confidencialidad, entre los que se incluyen el acuerdo del Solutions Partner Program y las políticas de nuestro programa.
- 5. No divulgues información confidencial:** los partners pueden tener acceso a información de HubSpot que todavía no es pública o que no está disponible para todos los partners, como a productos en fase beta. Recuerda que el acuerdo del Solutions Partner Program requiere la discreción de todos los partners, por lo que si tienes información confidencial, no debes compartirla.
- 6. Comparte contenido de calidad:** contribuye a la comunidad de partners con

contenido que demuestre tu experiencia. Por ejemplo, si tienes la respuesta a la pregunta de otro miembro, no dudes en dar tu opinión.

- 7. Ayúdanos a supervisar a otros miembros:** puedes usar la función de denuncia para notificarnos si hay publicaciones o comentarios que los administradores de los grupos deban moderar. Para usarla, haz clic en los tres puntos de cualquier publicación o comentario y selecciona la opción para denunciar la publicación a los administradores del grupo.

Elegibilidad para participar en el Consejo Asesor de Partners

El [Consejo Asesor de Partners](#) de HubSpot se compone de cinco grupos regionales que se reúnen trimestralmente para debatir sobre distintos temas, como nuevas herramientas para partners o cambios en el programa. Este consejo es clave para representar la opinión de la comunidad de partners sobre las decisiones importantes que afectan el futuro del programa. El período de inscripción tiene lugar una vez al año, en el primer trimestre. Esta es solo una de las muchas oportunidades para dar feedback sobre el programa.



Enlaces rápidos

Aquí tienes una serie de recursos útiles que puedes guardar como referencia.

Para estar al tanto de todo lo relacionado con el programa:

[Panel de gestión de clientes](#)

[Plataforma de Seismic](#)

[Centro de recursos para Solutions Partners](#)

[Centro de recursos de productos](#)

[Comunidad de partners de HubSpot](#)

Para estar al tanto de nuestras políticas y directrices:

[Resumen de las reglas de colaboración](#)

[Código de conducta del Solutions Partner Program de HubSpot](#)

[Información general sobre las comisiones para partners](#)

[Información general sobre el registro de negocios](#)

[Pautas para eventos, prensa y branding](#)

[Acuerdo del Solutions Partner Program de HubSpot](#)