



Solutions Partner Program 2025:

Guía de niveles, requisitos y beneficios



Índice

2	Carta del Solutions Partner Program de HubSpot
3	Información sobre el programa y los niveles
5	Cambios aplicados al programa en 2025
8	Requisitos de los niveles
11	Resumen de los beneficios del programa
15	Descripción de los beneficios del programa
29	Enlaces rápidos

Solutions Partner Program de HubSpot

Ahora formas parte de un ecosistema dinámico y centrado en la IA, comprometido con ayudar a los clientes a crecer mejor con HubSpot. Nos emociona trabajar contigo en este camino de crecimiento.

A medida que nos adentramos en el 2025, la innovación, especialmente en IA, sigue generando un enorme valor y transformando las expectativas de los clientes. Según la IDC, este cambio representa una oportunidad de ingresos de 30.000 millones de dólares para los partners de HubSpot de aquí a 2028. Y esto es solo el comienzo.

Nuestra misión sigue siendo la misma: colaborar con nuestros partners expertos para aumentar las ventas y ampliar los servicios que prestamos a nuestros clientes. Trabajando juntos, podemos acelerar la generación de valor y aprovechar las enormes oportunidades que tenemos por delante.

Esta guía ofrece una visión general de los beneficios disponibles en cada nivel del programa y te ayudará a identificar nuevas oportunidades.

Nuestra meta es hacer de HubSpot el mejor lugar para hacer crecer tu negocio. Nuestras herramientas y recursos están diseñados para optimizar la eficiencia, y nuestros incentivos, para recompensar el valor que aportas a nuestros clientes mutuos.

Gracias por tu colaboración y por el impacto que generas cada día.



Atentamente,

Angie O'Dowd

Vicepresidenta, Solutions Partner Program



Información sobre el programa y los niveles

El Solutions Partner Program de HubSpot está diseñado para impulsar el crecimiento de nuestros partners, ayudarlos a alcanzar el éxito y brindar un valor excepcional a sus clientes. Ya sea que estés comenzando tu camino con nosotros o seas un experto en HubSpot, nuestro programa ofrece una ruta clara para expandir tu negocio y reconoce tus logros a través de un sistema de niveles con beneficios en cada etapa.

Este programa ha sido creado para recompensar a los partners que generan impacto en sus negocios y en el éxito de sus clientes, amplían su experiencia con HubSpot y hacen crecer sus propias empresas. Te proporciona acceso a beneficios exclusivos, recursos y oportunidades para fortalecer tu relación con HubSpot y mejorar tu posicionamiento en el mercado.

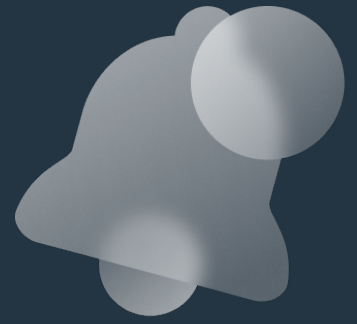
El programa está estructurado en cinco niveles: sin nivel, Gold, Platinum, Diamond y Elite, cada uno de los cuales refleja tu nivel de asociación y éxito. Para avanzar en los niveles, hemos establecido requisitos y umbrales específicos, los cuales se detallan en las siguientes secciones.

El programa por niveles de HubSpot no solo reconoce tu crecimiento y tus logros, sino que también te brinda beneficios exclusivos para diferenciar tu negocio en un mercado competitivo. A medida que avanzas de nivel, accedes a ventajas como:

- **Recursos mejorados:** formación, herramientas y recursos específicos para cada nivel, diseñados para ampliar tu experiencia y generar mejores resultados para tus clientes.
- **Diferenciación en el mercado:** mayor credibilidad mediante el reconocimiento por niveles y acceso a oportunidades exclusivas de marketing y branding conjunto.
- **Asistencia técnica prioritaria:** los partners de niveles superiores tienen acceso a los equipos de expertos de HubSpot, como nuestros especialistas en ventas, servicios en la plataforma y Solutions Architects.
- **Aumento de los ingresos:** a medida que subas de nivel, accederás a más oportunidades, como la posibilidad de que HubSpot te incluya en negociaciones o acceso a incentivos y fondos.

El Solutions Partner Program es algo más que una simple colaboración: es un modelo comprobado para el éxito mutuo. Al alinear tu negocio con HubSpot, obtienes acceso a un conjunto completo de herramientas, asesoría especializada y una red global de profesionales con un mismo objetivo: transformar la manera en que las empresas crecen.

Si bien los niveles reflejan tu éxito en ventas, servicios y crecimiento general, no cuentan toda tu historia. En esta guía también encontrarás información sobre otros recursos clave, como las certificaciones para partners y el Solutions Directory de HubSpot, que muestran tu experiencia en productos y áreas específicas.



Cambios aplicados al programa en 2025

Fondos de desarrollo para marketing (Marketing Development Fund o MDF)

En 2025, los Solutions Partner nivel Platinum, Diamond y Elite tendrán la oportunidad de solicitar fondos de desarrollo para marketing de HubSpot. Si son aceptados, estos fondos les permitirán impulsar los ingresos generados a través de la creación y aceleración del pipeline. [Consulta más información.](#)

Además de nuestro programa de MDF, también ofrecemos el programa de aceleración de crecimiento para partners (Partner Growth Accelerator o PGA), un programa basado en aplicaciones para Solutions y App Partners. Este programa especializado brinda acceso a fondos para el desarrollo de marketing una vez completado. [Consulta más información.](#)

Fondo de crecimiento para partners (Partner Growth Fund o PGF)

HubSpot quiere recompensar e invertir en los partners que contribuyan a generar un crecimiento significativo aportando oportunidades y negocios upmarket a nuestro ecosistema. Para incentivar aún más a los participantes, lanzamos un fondo de crecimiento para partners de 10 millones de dólares que los partners que cumplan los requisitos pueden solicitar una vez al año. Si son aceptados, pueden recibir financiación anual durante un periodo de 3 años, siempre que alcancen los requisitos del umbral de crecimiento anual. Para más información, ponte en contacto con tu Partner Development Manager (PDM).

Fondo de desarrollo para partners (Partner Development Fund o PDF)

HubSpot quiere recompensar y contribuir al flujo de caja de los partners de alto potencial que generen un crecimiento significativo en cuanto a la captación de negocios y mantengan una alta retención de clientes en nuestro ecosistema. Este fondo refuerza nuestro compromiso de ayudar a los partners a alcanzar estas metas. Con el fondo de desarrollo para partners, queremos recompensar a los partners con un anticipo de un año sobre las comisiones por contribuir al crecimiento de HubSpot y mantener una alta retención de clientes.

El fondo ofrece recursos financieros para que los Solutions Partner nivel Platinum, Diamond y Elite que cumplan los requisitos puedan expandir sus negocios, impulsar la innovación y mejorar su oferta de servicios a los clientes de HubSpot.

Si eres parte del programa de partners de HubSpot, puedes obtener más información sobre los requisitos aquí o ponerte en contacto con tu Partner Development Manager (PDM).

Cambios en los requisitos de los niveles

A partir del 15 de julio de 2025, HubSpot actualizará los requisitos de los niveles para que estén más en sintonía con las metas comerciales y aumentar la demanda de los partners.

Antes teníamos en cuenta valores mínimos de puntos por ventas y por gestión, así como los puntos totales, y los aumentábamos con el tiempo para representar el crecimiento comercial y mantener el prestigio de cada nivel. Este año, sucederá lo siguiente:

- Los umbrales de puntos totales aumentarán una media del 5% para reflejar el crecimiento del ecosistema.
- Los puntos por ventas pasarán a llamarse puntos por negocios iniciados por el partner, y el requisito mínimo solo hará referencia a estos negocios.
- Los negocios asistidos por el partner (antes DIFM) ya no se tendrán en cuenta en lo referente al mínimo de puntos por ventas, pero seguirán contribuyendo a los puntos totales.

Con estos cambios, nos aseguramos de recompensar a los partners que generan demanda y crecimiento, y de mantener un sistema flexible en cuanto a los puntos totales.

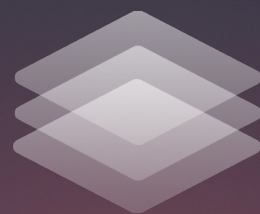
Objeto de clientes de partners

Como Solutions Partner, desempeñas un papel clave en la gestión de nuestros clientes mutuos. Para optimizar esta experiencia, es fundamental que accedas a información detallada sobre ellos. Por ello, en 2025, el equipo de partners ha lanzado un nuevo tipo de objeto en el CRM llamado "Clientes de partners". Este nuevo objeto mejora la colaboración entre los Solutions Partners y los equipos de HubSpot, permitiéndoles trabajar en conjunto para impulsar la activación y retención de productos entre nuestros clientes mutuos.

Calificación de uso unificada

La calificación de uso unificada es una nueva métrica de HubSpot que ofrece información clave sobre la actividad de los clientes dentro de su suscripción. Ahora disponible para los partners, facilita la visualización de datos de uso y activación de todos los clientes gestionados. Esta calificación permite una visión general del estado de un cliente y proporciona información estratégica para decidir cuándo y cómo interactuar con ellos para captar su atención.

Requisitos de los niveles



Nota: todos los partners deben estar al día con sus obligaciones¹ tanto para mantener su nivel actual como para subir de nivel. La determinación de si un partner cumple con este requisito en el momento de la clasificación por niveles está sujeta a la absoluta discreción de HubSpot

UMBRALES PARA ALCANZAR ANTES DEL 15 DE JULIO DE 2025	² Puntos por ventas	Puntos por administración	Umbral de puntos
Elite	1950	1700	8600
Diamond	570	550	2990
Platinum	270	150	875
Gold	113	38	300

UMBRALES PARA ALCANZAR ANTES DEL 15 DE ENE. DE 2026	*Puntos por negocios iniciados por el partner	Puntos por administración	Umbral de puntos
Elite	2100 (42.000 USD en MRR)	1700 (170.000 USD en MRR)	9000
Diamond	950 (19.000 USD en MRR)	550 (55.000 USD en MRR)	3100
Platinum	325 (6500 USD en MRR)	150 (15.000 USD en MRR)	925
Gold	110 (2200 USD en MRR)	38 (3800 USD en MRR)	325

*A partir del 15 de julio de 2025, los partners tienen que alcanzar un mínimo de puntos por negocios iniciados por el partner (antes puntos por ventas) para cada nivel. Ten en cuenta que los partners pueden alcanzar su umbral de puntos totales a través de la generación, asistencia o gestión de cuentas. Consulta las reglas de colaboración del Solutions Partner Program para obtener descripciones completas de los dos procesos de ventas de HubSpot.

REQUISITOS	PROVIDER	SOLUTIONS PARTNER SIN NIVEL	SOLUTIONS PARTNER GOLD	SOLUTIONS PARTNER PLATINUM	SOLUTIONS PARTNER DIAMOND	SOLUTIONS PARTNER ELITE ⁵
Certificación de partner		✓	✓	✓	✓	✓
Suscripción de autoservicio	Cualquier producto Starter	Al menos una suscripción de nivel Pro, a partir de un mínimo de 400 USD al mes. Más detalles aquí.	Al menos una suscripción de nivel Pro, a partir de un mínimo de 400 USD al mes. Más detalles aquí.	Al menos una suscripción de nivel Pro, a partir de un mínimo de 400 USD al mes. Más detalles aquí.	Al menos una suscripción de nivel Pro, a partir de un mínimo de 400 USD al mes. Más detalles aquí.	Al menos una suscripción de nivel Pro, a partir de un mínimo de 400 USD al mes. Más detalles aquí.

CONVERSIÓN DE DIVISAS A PUNTOS**	PUNTOS POR VENTAS: Iniciado por el partner (antes denominado colaboración iniciada por el partner) *mercados en crecimiento	PUNTOS POR VENTAS: Asistido por el partner (antes 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			

Consulta las [reglas de colaboración del Solutions Partner Program](#) para obtener descripciones completas de los dos procesos de ventas de HubSpot: iniciado por el partner (antes denominado colaboración iniciada por el partner) y negocio asistido por el partner (anteriormente denominada "Do It For Me" (DIFM)).

¹ Estar al día en el Solutions Partner Program de HubSpot requiere como mínimo que los partners: 1) cumplan con el acuerdo del Solutions Partner Program y las políticas del programa; 2) hayan proporcionado toda la documentación necesaria para las comisiones; 3) mantengan los estándares exigidos por nuestro código de conducta; 4) se adhieran a todas las medidas de seguridad requeridas; 5) mantengan relaciones positivas con HubSpot y los clientes (es decir, que no tengan registros recientes de escalaciones por incumplimiento); y 6) hayan completado todas las sesiones de formación y certificaciones requeridas.

² El umbral mínimo de puntos por ventas es la combinación de puntos de negocios iniciados por el partner (antes denominado colaboración iniciada por el partner) y puntos de negocios asistidos por el partner (anteriormente denominado "Do It For Me" (DIFM)). Los partners pueden alcanzar su umbral de puntos totales a través de la generación, asistencia o gestión de cuentas. Consulta las reglas de colaboración del Solutions Partner Program para obtener descripciones completas de los dos procesos de ventas de HubSpot.

³ 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.

⁴ Las tasas de conversión se expresan en los valores de puntos según la divisa de cada país. 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.

[†] 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 por ventas como a los MRR por administración. 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 nuestra lista de mercados en crecimiento.

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, Malaui, 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.

Resumen de los beneficios del programa



DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS	PROVIDER	SIN NIVEL	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Comisiones por negocio ⁵	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 ⁶				20% para negocios de 1 año > 3000 USD	20% para negocios de 1 año > 3000 USD	20% para negocios de 1 año > 3000 USD

⁵ Comisión por los negocios cerrados el 1 de abril de 2023 o en una fecha posterior. Consulta las [reglas de colaboración](#) para consultar los requisitos de elegibilidad para partners y negocios.

⁶ Los partners que tengan la acreditación del CRM podrán optar a las comisiones de referencia upmarket por los negocios válidos con un valor de MRR igual o superior a 3000 USD. Nota: estamos llevando a cabo un programa piloto de seis meses (del 1 de enero de 2025 al 1 de julio de 2025) en mercados en crecimiento específicos. Los partners que cumplan los requisitos podrán recibir una comisión del 20% en negocios iguales o superiores a 1000 USD durante un año a partir de la fecha de venta. [Más detalles aquí.](#)

PERSONAL DE ASISTENCIA	PROVIDER	SIN NIVEL	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Partner Development Manager		✓	✓	✓	✓	✓
Growth Specialist	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Acceso a asistencia experta		✓	✓	✓	✓	✓
Asistencia de especialistas en ventas		✓	✓	✓	✓	✓
Asistencia de Solutions Engineers de preventas		✓	✓	✓	✓	✓
Asistencia de consultoría de Success Solutions						✓

BENEFICIOS DE MARKETING	PROVIDER	SIN NIVEL	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Solutions Directory	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Newsletters trimestrales y Power-Ups mensuales	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Recursos de marca para partners	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Premios Impact Award		✓	✓	✓	✓	✓
Insignia de nivel		✓	✓	✓	✓	✓
Elegible para el Creator Program de HubSpot Academy		✓	✓	✓	✓	✓
Partner User Groups (PUG)		✓	✓	✓	✓	✓
Registro en la biblioteca de recursos de HubSpot				✓	✓	✓
Elegible para los fondos para el desarrollo del marketing (MDF)				✓	✓	✓
Elegible para el programa de aceleración de crecimiento para partners (PGA)				✓	✓	✓

BENEFICIOS DE LAS VENTAS	PROVIDER	SIN NIVEL	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Registro de negocios	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Notificaciones sobre negocios para partners	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Negocios compartidos	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Cuenta de demostración de HubSpot		✓	✓	✓	✓	✓
Exención de la tarifa de incorporación de HubSpot para tus clientes		✓	✓	✓	✓	✓
Programa de recomendaciones de clientes		✓	✓	✓	✓	✓
Materiales de formación y apoyo para ventas		✓	✓	✓	✓	✓
Elegibilidad para la asignación de partners ⁷				✓	✓	✓

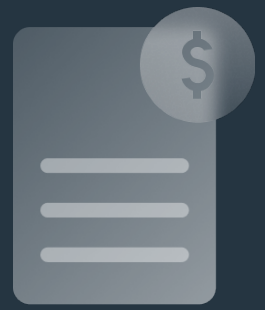
BENEFICIOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	PROVIDER	SIN NIVEL	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Panel de partner	✓	✓	✓	✓	✓	✓
El administrador de acceso a clientes	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Objeto del CRM: cliente del partner	✓	✓	✓	✓	✓	✓
⁸ Calificación de uso unificada		✓	✓	✓	✓	✓
Licencias de partner sin costes	✓	✓	✓	✓	✓	✓
⁹ Herramienta de migración de datos	✓	✓	✓	✓	✓	✓

⁷ 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.

⁸ Calificación de uso unificada: disponible en el objeto clientes del partner para los partners que gestionan activamente a un cliente

BENEFICIOS DE FORMACIÓN	PROVIDER	SIN NIVEL	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
HubSpot Academy para partners	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Portal de recursos para partners de HubSpot: Mindmatrix	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Adelantos exclusivos de lanzamientos de productos				✓	✓	✓
Formación y apoyo en ventas y productos	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Curso personalizado	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Consultoría técnica	✓	✓	✓	✓	✓	✓

COMUNIDAD Y EVENTOS	PROVIDER	SIN NIVEL	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	ELITE
Grupo de Slack privado	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Eventos de partners		✓	✓	✓	✓	✓
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 un 20% en la distribución de los ingresos de tres años (también conocido como comisión) de los negocios que consigas (Colaboración iniciada por el partner). 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 negocios asistidos por el partner (antes conocidos como "Do It For Me" (DIFM)) brindan a los partners una forma de colaborar y de cerrar ventas con los Growth Specialists de HubSpot. Los partners elegibles podrán recibir una comisión del 20% en negocios iguales o superiores a 3000 USD 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](#)

Nota Estamos llevando a cabo un programa piloto de seis meses (del 1 de enero de 2025 al 1 de julio de 2025) en mercados en crecimiento específicos. Los partners que cumplan los requisitos podrán recibir una comisión del 20% en negocios iguales o superiores a 1000 USD durante un año a partir de la fecha de venta. [Más detalles aquí.](#)

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 ayudarte a cumplir los estándares de calidad de HubSpot. Puedes ver quién es tu PDM accediendo a [este enlace](#) en tu cuenta de partner.

Growth Specialists

Growth Specialist es el título que damos a los representantes de ventas de HubSpot. Los Solutions Partners también pueden trabajar con Growth Specialists (GS) del equipo de ventas directas de HubSpot, que se les asignan según su territorio. Tienes acceso a un Growth Specialist cuando creas un negocio compartido, lo que activa la asignación automática de un GS para brindarte asistencia según la geografía y el segmento. 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. Además, 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.

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. *Ten en cuenta que la asistencia prioritaria solo está disponible en inglés.*

Asistencia de especialistas en ventas

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, y Breeze Intelligence (de más de 10.000 créditos). 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 Growth Specialist para comercializar los productos de HubSpot y poder cerrar tantas ventas conjuntas como sea posible. Este equipo de asistencia se asignará automáticamente a tu negocio compartido según la elegibilidad del producto en el registro del negocio.

Asistencia de Solutions Engineers de preventas

Todos los partners tienen acceso al equipo de Solutions Engineers (SE). Este equipo está compuesto por los profesionales técnicos más experimentados de HubSpot y está preparado para ayudarte con tanto las necesidades relacionadas con los productos como con las soluciones. Al estar en contacto directo con los clientes y trabajar de cerca con nuestro equipo de ventas, garantizan una colaboración efectiva en las oportunidades. Para negocios que superen los 3000 USD, se asignará automáticamente un SE a tu negocio y su información estará disponible en el registro de negocios compartidos. Para negocios inferiores a los 3000 USD, los partners pueden solicitar su ayuda a través del Growth Specialist asignado, quien podrá enviar la solicitud correspondiente.

Asistencia de consultoría de Success Solutions

Para las necesidades de integración de los clientes, arquitectura de sistemas y estrategia técnica que vayan más allá del alcance del equipo de asistencia técnica de HubSpot, los Solutions Partner nivel Elite tienen acceso a nuestros consultores de Success Solutions. Si tienes dudas de si un requisito técnico de un cliente puede implementarse en la plataforma de HubSpot, consulta con tu PDM, quien abrirá un ticket de asistencia en tu nombre para contactar a los expertos adecuados dentro de HubSpot. Ellos ayudarán a tu equipo a evaluar posibles opciones.

Beneficios 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.

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.

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 mensualmente. 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. Se creará un número limitado de grupos. Cada grupo estará formado por 8 o 10 miembros. Consulta **más información sobre este programa anual**, incluidas las fechas de solicitud y la información regional.

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. Si tu organización fomenta la diversidad, puedes postularte en la categoría DI&B Champion (anteriormente conocido como el premio HEART). Este premio reconoce a los partners que trabajan activamente para promover la diversidad, la inclusión y el sentido de pertenencia. ¿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

Muestra tus conocimientos a posibles clientes con una insignia que represente tu relación como partner de HubSpot. Agrega tu **insignia de nivel** en tu sitio web, firma de correo electrónico y materiales de marketing para destacar tu colaboración. Para usarla, debes leer y cumplir las **pautas publicitarias del Solutions Partner Program** y las **pautas de uso de nuestra marca**.

Creadores y creadoras de HubSpot Academy

El Creator Program de HubSpot Academy ofrece a los App Partners, Solutions Partners y HubSpot Certified Trainers (HCT) la oportunidad de obtener una gran visibilidad ante una amplia audiencia de prospectos y clientes a través de HubSpot Academy. Como creadores y creadoras de HubSpot Academy, podrán crear contenido educativo y ser considerados especialistas en el tema. Para ser elegible, debes ser un Solutions Partner nivel Gold, Platinum, Diamond o Elite (o en algunos casos, también debes ser HubSpot Certified Trainer). Si te interesa, puedes obtener **más información aquí**.

Recursos de marca para partners: Administrador de recursos digitales (Digital Asset Manager o DAM)

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 íconos 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 asegurarte de cumplir nuestras **directrices de uso de marcas comerciales** y las normas del programa para el uso de logotipos y utilizar tu buen juicio. 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 HubSpot

Comparte tus recursos para la generación de leads en la [biblioteca de recursos de HubSpot](#) y aprovecha su alto tráfico para impulsar la captación de prospectos. Genera más leads alojando tu contenido en el centro de recursos que emplean los usuarios de HubSpot 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. Usa tu buen juicio y evita enviar demasiadas propuestas, ya que solo podemos seleccionar unas pocas por partner.

Fondos para el desarrollo del marketing (MDF)

Los fondos para el desarrollo del marketing estarán disponibles en un modelo basado en desempeño de forma continua a lo largo de 2025. Los partners de cualquier nivel o ubicación pueden presentar su solicitud; sin embargo, este beneficio está dirigido principalmente a los Solutions Partner nivel Platinum, Diamond y Elite. Se evaluará la participación de Solutions Partners sin nivel asignado o Gold caso por caso. Consulta [más información](#).

Aceleración de crecimiento para partners (PGA)

Como una extensión de los MDF, los Solutions Partners también tienen la oportunidad de solicitar la PGA con un App Partner. La PGA es un programa basado en cohortes donde los Solutions Partners y App Partners se unen para aprender a crear de forma táctica una campaña GTM conjunta mediante sesiones en directo, guías prácticas y plantillas. Si bien los Solutions Partners de todos los niveles y regiones son bienvenidos, la invitación a participar se basa en varios factores, como los servicios (Solutions Partners) y la tecnología (App Partners) que ofrecen, los sectores a los que sirven, la competencia técnica, la experiencia relevante, los recursos disponibles, etc. Al finalizar las sesiones en directo de la PGA, los Solutions Partners se presentan junto a un App Partner para optar por los fondos para el desarrollo de marketing en conjunto. Para más información, visita [esta página](#).

Beneficios de las 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 en el CRM del partner y también en el de HubSpot cuando se introduce un negocio. Puedes registrar un negocio compartido en el CRM mediante la opción "Crear un negocio" dentro del 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 Plataforma de Clientes Enterprise para que puedas mostrar a tus clientes cómo funciona el software y cerrar más negocios. Mientras trabajamos para mejorar los datos que te proporcionamos para las demostraciones, te sugerimos que crees tus propios datos ficticios para ayudar a demostrar cómo funciona HubSpot a los prospectos. También puedes solicitar ayuda de demostración al Growth Specialist asociado a tus negocios compartidos.

Exención de la incorporación para clientes

Al completar tu proceso de incorporación como partner, te convertirás en un experto en los servicios y software de HubSpot. De esta forma, podrás omitir los requisitos de incorporación estándar de HubSpot para aquellos clientes que prefieran recibir el servicio con tu empresa. Para exonerar la incorporación de HubSpot, debes ofrecer servicios equivalentes que sustituyan de manera adecuada la incorporación proporcionada por 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. Esto puede ayudarte a cerrar tu negocio con un testimonio en vivo. Durante la llamada, el cliente habla con el prospecto de su experiencia y resuelve todas las dudas que pueda tener. Los partners pueden solicitar una referencia de cliente pidiendo al Growth Specialist asignado a su negocio que la gestione en su nombre.

Formación y apoyo en ventas

Como Solutions Partner, tendrás acceso a los materiales y recursos de ventas de HubSpot para ayudarte a vender. Además, tendrás acceso a varios programas de formación en ventas que lanzamos a lo largo del año, como talleres de actualización en ventas y formación en metodología de ventas.

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 ser elegible para las oportunidades de asignación de partners, un partner debe haber generado al menos el 20 % del MRR total vendido (es decir, en negocios iniciados por el partner, anteriormente conocido como colaboraciones iniciadas por el partner) en los últimos 12 meses y, además, cumplir con uno de los siguientes criterios:

- Tener una acreditación activa

O BIEN

- Tener un nivel Platinum o superior
- Haber mantenido un porcentaje de retención de clientes de al menos un 85% en los últimos 12 meses
- Tener al menos **una certificación en software**
- Tener al menos una certificación en implementación

Beneficios de prestación de servicios

Panel de partner

Una de las principales herramientas que HubSpot proporciona a los partners es el **Panel de partner**. Este panel te ofrece una visión general de tu asociación, que incluye el progreso en el programa, la progresión de niveles, los puntos por administración y ventas, el seguimiento de comisiones, la venta compartida para monitorear el pipeline y un resumen de las próximas renovaciones de clientes.

El administrador de acceso a clientes

En el conjunto de herramientas para partners, tienes el administrador de acceso a clientes, que te permite ver todas las cuentas de tus clientes y **gestionar el acceso de tus empleados** a cada cuenta, para que puedan hacer el trabajo para el que fueron contratados. En el administrador de acceso a 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.

Clientes del partner

Como Solutions Partner, desempeñas un papel clave en la gestión de nuestros clientes mutuos. Para optimizar esta experiencia, es fundamental que accedas a información detallada sobre ellos. Así que hemos simplificado este proceso a través del objeto CRM "Clientes del partner", disponible en tu conjunto de herramientas dentro de tu cuenta de compra de autoservicio. Esto te proporcionará información sobre los clientes que gestionas y has vendido, incluyendo su calificación de uso unificada.

Calificación de uso unificada

La calificación de uso unificada es una nueva métrica de HubSpot que ofrece información clave sobre la actividad de los clientes dentro de su suscripción. Facilita la visualización de datos de uso y activación de todos los clientes gestionados. Esta calificación ofrece una visión general del estado de un cliente y proporciona información estratégica para decidir cuándo y cómo interactuar con ellos para captar su atención. La calificación de uso unificada está disponible en el registro de clientes del partner de cada una de tus cuentas.

Licencias de partner sin costes

Como partner, es fundamental que tengas acceso a las cuentas de tus clientes para gestionar su información y realizar el trabajo para el que te han contratado. Dado que HubSpot tiene un modelo de precios por licencia, tenemos una licencia de partner sin costes, disponible para que todos los partners lo asignen a sus empleados dentro de las cuentas de sus clientes. Para más detalles, [visita nuestro artículo de la base de conocimientos](#).

Elegibilidad para la herramienta de migración de datos

Ahora será más fácil migrar los datos de los clientes desde otras plataformas CRM a HubSpot. Actualmente, es compatible con las siguientes plataformas: ActiveCampaign, Pipedrive, Zoho, Copper, Dynamics 365, Mailchimp y Keap. 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 otras plataformas CRM 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. Todos los Solutions Partners tendrán acceso a esta herramienta a partir de 2025. Para solicitar acceso, tendrás que enviar un ticket de asistencia de HubSpot a través de la navegación dentro de tu portal.

Beneficios de formación

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**. Además, recomendamos a los partners acceder a nuestra amplia biblioteca de formación general **dentro de HubSpot Academy**, la cual también está disponible para clientes y usuarios.

Portal de recursos para partners de HubSpot: Mindmatrix

Todos los Solutions Partners tienen acceso al portal de recursos para partners de HubSpot, desarrollado en Mindmatrix. Dentro de esta plataforma, tendrás acceso al material de ventas aprobado de HubSpot, como folletos, presentaciones y mucho más. Además, tendremos guías prácticas y kits de campañas para que tu equipo los aproveche para crear nuevos negocios. Estará disponible para todos los Solutions Partners, independientemente del nivel, y ofrece acceso ilimitado a los usuarios de todo tu equipo, para que puedas comercializar y vender eficazmente con HubSpot. **Más información.**

Adelantos exclusivos de lanzamientos de productos

Si quieres enterarte antes que nadie sobre los lanzamientos de productos del año, como Solutions Partner de nivel Platinum, Diamond o Elite, podrás acceder a información exclusiva sobre futuros lanzamientos y otros detalles clave. 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.

Formación y apoyo en ventas y productos

Todos los Solutions Partners tendrán acceso a sesiones de formación gratuitas y recurrentes organizadas por el equipo de partners de HubSpot a lo largo del año. Estas sesiones cubrirán los productos de HubSpot con especialistas de nuestro equipo de producto, además de formación en ventas diseñada para mejorar tus habilidades y ayudarte a generar y cerrar más negocios. Por ejemplo, organizamos **sesiones mensuales sobre productos para partners**.

Curso personalizado de pago

Este servicio te permite adquirir sesiones de formación privada para ti o tu equipo, con el objetivo de desarrollar experiencia en los productos de HubSpot en un entorno práctico y en vivo. Tú eliges el contenido y las fechas que mejor se adapten a tu organización. Puedes optar por formación virtual o presencial.

Consultoría técnica de pago

Este servicio te brinda la oportunidad de trabajar con un experto técnico que conocerá a profundidad las necesidades y sistemas de tu empresa. El equipo de consultoría técnica te ayudará a optimizar procesos, superar desafíos y sacar el máximo provecho de HubSpot. Nuestro equipo está disponible para colaborar contigo de diferentes maneras, según la dinámica de trabajo de tu equipo.

Comunidad y eventos

Eventos exclusivos para partners

El equipo de partners de HubSpot organiza varios eventos exclusivos para partners a lo largo del año para ayudarte a mantenerte al día sobre nuestra estrategia, conocer los nuevos programas y cambios, y reunirte con otros partners para establecer contactos y colaborar. Nuestros dos eventos más importantes de cada año son el Ecosystem Kickoff, que se lleva a cabo de forma virtual a comienzos de cada año, y el Partner Day en INBOUND, una experiencia presencial que tiene lugar durante la misma semana de nuestra conferencia INBOUND.

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.

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. Recuerda responder todas las preguntas obligatorias cuando solicites unirse al grupo. Solo se aprobará a los Solutions Partners verificados. Al unirse al grupo, también aceptas seguir las siguientes normas de conducta. Si no lo haces, podríamos expulsarte del grupo a nuestra entera discreción.

- **Usa tu buen juicio:** el objetivo de este grupo es ayudar a nuestros Solutions Partners a hacer networking y a crecer mejor. 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.
- **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. Los 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.

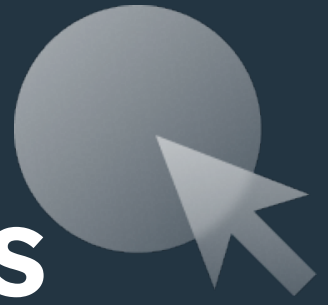
- **Publica contenido relevante:** queremos que este grupo proporcione contenido interesante, por lo que las publicaciones que solo contienen enlaces a la página de una empresa se considerarán spam y serán eliminadas. Puedes publicar información sobre ofertas de empleo y sobre próximos eventos, pero debes hacerlo de una forma cercana y proporcionando el contexto necesario.
- **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.
- **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.
- **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.
- **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 (PAC)

El Consejo Asesor de Partners (PAC) de HubSpot está compuesto por varios grupos especializados, cada uno enfocado en temas y áreas de experiencia específicas. Este consejo se reúne dos veces al año para debatir temas clave, como nuevas herramientas para partners y actualizaciones del programa. Además, los miembros del PAC pueden participar en grupos de Slack en tiempo real, lo que les permite brindar feedback inmediato y colaborar en temas urgentes a lo largo del año. Confiamos en estos consejos para representar la voz de nuestra comunidad de partners y ayudar a guiar decisiones estratégicas que darán forma al futuro de nuestro programa. Las solicitudes al PAC se abren anualmente en el primer trimestre, ofreciendo una de las muchas oportunidades para que los partners compartan sus puntos de vista y contribuyan activamente al programa. 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.

Ten en cuenta que HubSpot se reserva el derecho de suspender o revocar beneficios si un partner deja de cumplir con los requisitos establecidos. La determinación de si un partner cumple con los requisitos está sujeta a la absoluta discreción de HubSpot

Enlaces rápidos



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

Panel de gestión de clientes

Portal de recursos para partners

Espacio de trabajo en Slack para partners

Para estar al tanto de nuestras políticas y directrices:

Resumen de las reglas de colaboración

Políticas del Solutions Partner Program

Código de conducta del Solutions Partner Program

Información general sobre las comisiones para partners

Información general sobre el registro de negocios

Pautas sobre eventos, prensa y branding