



Introducción a la Red Global de Socios de Hyland



Tabla de contenido

Bienvenido a la Red Global de Socios de Hyland	3
¿Por qué ser socio de Hyland?	4
La Red Global de Socios de Hyland	5
■ Descripción general del programa y expectativas	5
■ Cómo trabajamos con nuestros socios	6
■ Beneficios para los socios de ventas	7
■ Requisitos para los socios de ventas	10
¿Es este el tipo de asociación adecuado?	11

 **Únase a nuestro ecosistema de socios de primer nivel**

Solo trabajamos con los mejores

Bienvenido a la Red Global de Socios de Hyland

Desde 1991, Hyland ha evolucionado de una startup local a una empresa global con más de 15.000 clientes en más de 106 países. A lo largo de nuestra historia, hemos mantenido un compromiso inquebrantable con la entrega de experiencias excepcionales para nuestros clientes. Las organizaciones exigen soluciones inteligentes y conectadas que se adapten con la misma velocidad que sus industrias. Junto a nuestros socios, respondemos a esa demanda con Hyland Content Innovation Cloud™, de arquitectura nativa en IA, que amplía el valor de nuestras soluciones ECM principales y permite a las organizaciones transformar datos no estructurados en inteligencia contextualizada, desbloqueando así información accionable e impulsando la automatización agéntica.

Hyland mantiene un compromiso pleno con sus más de 500 socios globales. Valoramos la transparencia y la comunicación bidireccional, fomentamos la resolución colaborativa de problemas y nos dedicamos a proporcionarle los recursos más sólidos posibles para impulsar sus iniciativas. Nuestro ecosistema de socios reúne a algunos de los proveedores de soluciones y servicios más exitosos del mercado, y nos enorgullece contribuir a su éxito.

Le invitamos a explorar nuevas formas de generar valor a través de soluciones de contenido inteligentes y conectadas, respaldadas por el enfoque de innovación continua de Hyland y un sólido ecosistema de socios.

Nos entusiasman las oportunidades que tenemos por delante y el valor que podemos generar juntos. Le invitamos a descubrir cómo ser socio de Hyland puede impulsar su crecimiento estratégico.



¿Por qué ser socio de Hyland?

Hyland combina una profunda especialización sectorial con una sólida presencia global, lo que permite a los socios relacionarse con sus clientes con total confianza. Nuestra base de clientes consolidada, las altas tasas de renovación y la demanda sostenida de servicios crean una base estable para el crecimiento a largo plazo.

Los socios se benefician de un **ecosistema colaborativo** que acelera el tiempo de obtención de valor, amplía las oportunidades de servicio y favorece modelos de negocio escalables. A medida que aumenta la demanda de transformación impulsada por la IA, los socios cuentan con una oportunidad clara para innovar, diferenciarse y seguir expandiendo su negocio con las soluciones de Hyland.



**2026 Gartner® Magic Quadrant™
for Document
Management — Líder**



**IDC MarketScape for Worldwide
Intelligent Document Processing
(IDP) Software 2025-2026 Vendor
Assessment — Líder**



**Infosource 2025 Global Capture
& IDP Software Vendor Matrix
Report — Proveedor destacado**

Lo que dicen nuestros socios

Haga crecer su negocio con el respaldo de una comunidad comprometida con su éxito.



Estamos en una posición privilegiada para ayudar a las organizaciones a las que servimos a generar más valor, ofrecer una mejor experiencia a sus clientes o ciudadanos y, en última instancia, mejorar los resultados para toda la sociedad.”

Mitch Sutter

Chief Innovation Officer
Naviant, socio de Hyland desde 2001



El impacto que esta asociación tiene en nuestro negocio es enorme. Desde 2008, hemos crecido más de un 50 % tanto en personal como en ingresos, gracias a la implementación del enfoque y el portafolio de soluciones de Hyland.”

Patrick van Vulpen

Manager, Business Development,
Docspiro B.V., socio de Hyland desde 2008



La Red Global de Socios de Hyland

Descripción general del programa

La Red Global de Socios de Hyland está diseñada para dar soporte a una amplia variedad de modelos de asociación, permitiendo a las organizaciones vender, desarrollar, implementar y gestionar soluciones alineadas con sus estrategias de negocio.

A través de un marco de programa estructurado, los socios acceden a recursos de habilitación, soporte técnico y colaboración en la estrategia de salida al mercado, todo ello orientado a impulsar el éxito del cliente y el crecimiento del negocio.

Expectativas

- Céntrese en su mercado objetivo y establezca relaciones sólidas entre sus clientes, prospectos y los equipos de ventas de Hyland.
- Involucre a los equipos de ventas de Hyland con prospectos y clientes actuales tan pronto como identifique oportunidades, a fin de establecer expectativas adecuadas tanto para la entrega de software como de servicios.
- Demuestre cómo las soluciones de Hyland complementan sus propias ofertas para crear soluciones óptimas y una mejor experiencia del cliente.
- Comparta el compromiso de Hyland de ofrecer un valor excepcional a nuestros clientes en común.
- Identifique, desarrolle y promueva soluciones que Hyland y su organización puedan entregar de manera conjunta. La simple integración de productos no equivale al éxito del cliente.
- Participe y contribuya a los eventos y actividades de Hyland, como los patrocinios de CommunityLIVE y los grupos de usuarios locales o regionales.
- Mantenga una gestión transparente del pipeline de oportunidades y participe periódicamente en la planificación del negocio con su Alliance Manager de Hyland para alinear objetivos y prioridades.
- Invierta en fortalecer y mantener el conocimiento de las soluciones de Hyland a través de las capacitaciones, certificaciones y recursos de habilitación disponibles.
- Asuma la responsabilidad de la relación con el cliente después de la venta, garantizando una implementación fluida, una rápida adopción y una satisfacción continua.

➤ Para obtener más información, contáctenos en Becomeapartner@Hyland.com.

Cómo trabajamos con nuestros socios

Independientemente del tipo de asociación, Hyland empodera a las organizaciones con inteligencia de contenido, procesos y aplicaciones que se integran de manera fluida con los sistemas de negocio existentes, respaldados por una plataforma versátil diseñada para la innovación continua.

1

Socio de ventas

Identifique, desarrolle y cierre oportunidades de negocio de Hyland para impulsar el crecimiento conjunto de los ingresos. Diseñado para VARs y socios de referencia con un sólido acceso a clientes y una amplia capacidad comercial.

2

Socio de desarrollo

Desarrolle soluciones innovadoras impulsadas por la tecnología de Hyland. Ideal para socios que integran Hyland en productos y plataformas diferenciadas, incluidos OEMs e ISVs.

3

Socio de servicio

Ofrezca servicios especializados de diseño, implementación y soporte que garanticen el éxito del cliente. Diseñado para socios que lideran implementaciones y programas de transformación, como los integradores globales de sistemas.

4

Socio de servicios gestionados

Proporcione servicios gestionados continuos que optimicen los entornos de los clientes a lo largo del tiempo. Orientado a socios como los proveedores de BPO que ofrecen escala operativa, continuidad y resultados medibles.



Beneficios para los socios de ventas

	Authorized	Silver	Gold	Descripción
Capacitación y certificación				
Certificaciones de producto, sector y por rol	×	×	×	Las certificaciones ofrecen una validación reconocida en el sector sobre sus conocimientos demostrables.
Suscripciones de capacitación	×	×	×	Disponibles en modalidad de uno o dos años; incluyen acceso a seis cursos impartidos por instructor o a ritmo propio y un pase de TechQuest por periodo.
Formaciones de ventas de producto e industria en Highspot	×	×	×	Contenido de incorporación de producto complementario para vendedores, incluyendo soluciones específicas por industria en Highspot.
Formación técnica en Hyland University	×	×	×	Acceso a más de 500 cursos en línea y capacitaciones técnicas con laboratorios prácticos.
Horario de consulta para capacitación		×	×	Sesión programada con un experto de Hyland.
Aprendizaje práctico mediante acompañamiento	*	×	×	Acompañe proyectos de Hyland para aprender buenas prácticas, metodología y estándares de implementación.
Descuentos en capacitación para clientes	×	×	×	Descuentos para socios que inscriban a sus clientes en capacitaciones virtuales en vivo o en cursos de aprendizaje a su propio ritmo.
Capacitación para clientes impartida por expertos de Hyland		×	×	Servicio que permite a los socios ofrecer programas de capacitación para sus clientes impartidos por expertos de Hyland (consulte la lista de precios para conocer las tarifas).
Acceso anticipado/vista previa privada de formaciones de nuevas versiones	×	×	×	Capacitación técnica en línea sobre las versiones más recientes de las soluciones de Hyland.
Marketing y generación de demanda				
Co-financiación BDF		×	×	Inversión de co-marketing basada en propuestas.
Campañas de co-marketing listas para usar		×	×	Campañas por vertical y caso de uso. +Los socios Gold reciben prioridad en co-marketing.
Listado en el directorio de socios de Hyland	×	×	×	Publicación de aceleradores, servicios e integraciones empaquetados. +Los socios Silver y Gold disfrutan de mayor visibilidad.
Licencia de EveryoneSocial	×	×	×	Suscripción a una plataforma de embajadores de marca para aumentar la presencia en redes sociales.
Programa de reconocimiento de socios	×	×	×	Reconocimiento y relaciones públicas para socios, con asistencia del programa para redactar, editar y difundir los logros obtenidos.
Soporte para eventos		×	×	Apoyo consultivo a la organización de marketing del socio para orientación, recursos y planificación.
Recursos de ventas y marketing	×	×	×	Contenido de ventas y marketing de alto rendimiento, organizado por producto e industria de Hyland y disponible en Highspot.



Habilitación de ventas e incentivos				
Incentivos ganados	×	×	×	Diversos incentivos económicos que recompensan resultados.
Registro de oportunidades	×	×	×	Protege las oportunidades lideradas por el socio con incentivos adicionales. +Los socios Gold reciben evaluación prioritaria.
Entornos de demo de producto	×	×	×	Los socios acceden a demostraciones de producto preconfiguradas. +Los socios Gold también acceden a demostraciones personalizables.
Materiales de ventas con co-branding	×	×	×	Presentaciones y fichas técnicas personalizables. +Los socios Gold reciben personalización prioritaria.
Inteligencia competitiva de mercado	×	×	×	Hyland proporciona a los socios inteligencia competitiva de mercado. +Los socios Gold pueden recibir inteligencia personalizada.
Sales Edge	×	×	×	Sesiones semanales de habilitación de ventas para los vendedores de Hyland y sus socios, con contenido publicado y enlace de registro en Highspot.
Soporte para referencias de clientes	×	×	×	Apoyo para obtener referencias.
Planificación conjunta de cuentas con liderazgo de ventas			×	Sesiones trimestrales de planificación estratégica con el liderazgo de ventas de Hyland.
Plataforma de socios, soporte técnico y asistencia en la entrega				
Acceso a Partner Central	×	×	×	Punto de entrada único para gestionar el ciclo de vida completo del socio con Hyland. +Los socios Gold se benefician de acceso anticipado a nuevas funcionalidades en fase piloto.
Acceso al equipo de Soporte Técnico de Hyland	×	×	×	Líneas de comunicación directa con el equipo de Soporte Técnico de Hyland a través de Community.
Acceso al Global Partner Programs Hub	×	×	×	El Global Partner Programs Hub es el sitio de referencia para los socios, con recursos e información específicos para ellos.
Programa Expert in Residence		×	×	Proporciona un recurso especializado de Hyland durante un periodo definido.
Aumento de personal Hyland para proyectos del socio		×	×	Recursos de Hyland refuerzan proyectos liderados por el socio.
Entrega conjunta en acuerdos estratégicos			×	Participación de Hyland en proyectos de alta complejidad.
Programa Partner-to-Hyland Certified Resource			×	Consultores del socio refuerzan proyectos liderados por Hyland, por invitación, tras cumplir los requisitos establecidos.
Acceso beta			×	Los socios Gold tienen la oportunidad de participar en versiones beta.
Compromiso estratégico				
Kickoff anual de socios y ventas de Hyland	×	×	×	Invitación a participar.
Consejos asesores de socios	Por invitación	Por invitación	Por invitación	Participación en el consejo asesor de socios de Hyland para influir en la dirección futura del programa y los productos.
Mesas redondas de liderazgo			×	Reuniones ejecutivas presenciales con los líderes senior de Hyland.
Vista previa de mensajes estratégicos			×	Acceso anticipado a cambios relevantes en la estrategia de comunicación, actualizaciones del posicionamiento de productos y sus fundamentos.





Beneficios

para los socios de ventas: resumen

Innove en sus ofertas de producto para impulsar sus ingresos

Aspectos destacados:

- Desarrolle y entregue soluciones diferenciadas y mejoradas con IA utilizando Content Innovation Cloud
- Ofrezca soluciones escalables y de largo alcance sobre una plataforma de contenido preparada para el futuro
- Aproveche análisis en tiempo real e inteligencia integrada para mejorar los resultados de sus clientes
- Acceso a Hyland Partner Central, Hyland Community y Hyland Connect
- Marketing con co-branding (marketing conjunto / co-marketing)
- Acceso a programas y servicios de marketing
- Entorno de desarrollo
- Enlace de cuenta dedicado
- Capacitación de habilitación de ventas
- Capacitación técnica
- Capacitación de habilitación de marketing
- Membresía en el Partner Advisory Council

Cómo unirse:

- [Complete nuestra solicitud en línea para comenzar.](#)



Requisitos para los socios de ventas

	Descripción
Asociación	
Completar el proceso de solicitud	Complete el perfil de solicitud proporcionando la información necesaria para que Hyland evalúe si el socio cumple con los requisitos.
Aceptar las expectativas del socio de Hyland	Acepte la Política Global de socios de Hyland y el Código de Conducta del Socio.
Establecer un contacto principal con Hyland	Designa un contacto principal para Hyland.
Habilitación de ventas	
Registro y actualización de oportunidades	Realice el registro de oportunidades y manténgalo actualizado de forma periódica. El equipo de ventas de Hyland colaborará con los socios para impulsar el negocio.
Planificación de negocio conjunta/ revisiones de negocio	Colabore con Hyland para crear un plan de negocio anual que incluya objetivos de ingresos, iniciativas de marketing y actividades de habilitación alineadas con los objetivos de negocio del socio y las oportunidades de Content Innovation Cloud. El plan se revisa periódicamente.
Desarrollo de planes de cuenta conjuntos	Desarrolle un plan de cuenta orientado a los clientes mutuos estratégicos.
Requisitos de competencia y desempeño	Los socios Authorized deben alcanzar los objetivos de nuevas reservas acordados y completar las certificaciones de Hyland requeridas para mantener su autorización. Aquellos que demuestren un desempeño superior, un mayor nivel de especialización y resultados comprobados con los clientes podrán ascender a las categorías Silver o Gold, con los beneficios correspondientes.
Proporcionar un sistema de demostración completo	Proporcione un sistema de demostración completo, incluyendo todo el hardware y software necesarios para mostrar eficazmente a los prospectos las capacidades de los productos.
Marketing	
Incluir el logotipo de socio de Hyland y la información de sus productos en el sitio web de la organización	Incluya el logotipo de socio de Hyland y la información sobre los productos de Hyland en su sitio web para promover la alianza y comunicar el valor que ambas organizaciones aportan a sus clientes.
Planificación y revisiones de marketing conjuntas	Colabore con Hyland para crear un plan de marketing conjunto e implementar iniciativas de marketing. El plan se revisa periódicamente.
Capacitación	
Completar las capacitaciones de certificación técnica	Complete los cursos de capacitación y certificación de producto adecuados.
Cobertura mínima de empleados certificados por producto	Mantenga el número mínimo de empleados certificados especificado para cada producto que el socio está autorizado a ofrecer a los clientes.



Soporte técnico (solo VARs)	
Contar con al menos dos recursos de soporte técnico	Cuente con al menos dos personas capaces de proporcionar soporte del sistema.
Proporcionar soporte al cliente final	Proporcione soporte al cliente final y actúe como primera línea de comunicación con los clientes.
Servicios	
Mantener recursos para diseñar e implementar soluciones de buenas prácticas	Cuente con personal calificado y con experiencia para diseñar, instalar, implementar y brindar capacitación sobre las soluciones de Hyland conforme a las mejores prácticas.

¿Es este el tipo de asociación adecuado?

Contáctenos en Becomeapartner@Hyland.com para explorar cómo podemos crecer juntos a través de soluciones de contenido inteligentes, innovación impulsada por IA y la escalabilidad de las ofertas de Hyland, incluyendo **Content Innovation Cloud**.

Cómo comenzar:

- 1** Conversación inicial y cualificación
- 2** Evaluación de la solución, incluyendo demostraciones
- 3** Alineación estratégica y revisiones internas
- 4** Acuerdo de asociación e incorporación
- 5** Planificación de negocio conjunta y estrategia de salida al mercado

Políticas del programa

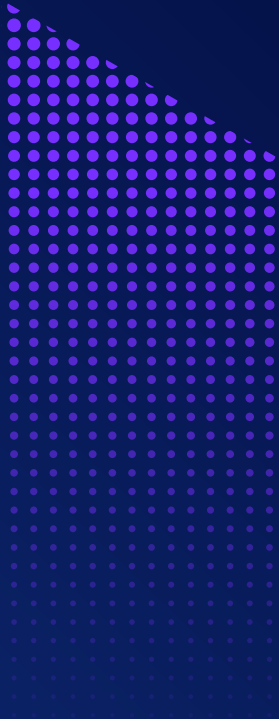
Reclasificación de nivel

En cada año de renovación del contrato, un socio podrá ser promovido a un nivel superior o pasar a un nivel inferior del programa en función de los requisitos que haya cumplido.

Cambios en el programa

Nos reservamos el derecho de modificar el programa a nuestra discreción, incluyendo esta guía, y sin limitación sobre las condiciones, requisitos o beneficios contenidos en él. Todos los cambios de este tipo serán efectivos tras la notificación al socio o en la fecha que Hyland indique.





➤ Conozca más sobre cómo [convertirse en socio de Hyland.](#)



