



Introdução à Rede Global de Parceiros Hyland



Conteúdo

Bem-vindo à Rede Global de Parceiros Hyland	3
Por que fazer parceria com a Hyland?	4
A Rede Global de Parceiros Hyland	5
■ Visão geral e expectativas do programa	5
■ Como fazemos parceria	6
■ Benefícios para Parceiros de vendas	7
■ Requisitos para Parceiros de vendas	10
Este é o tipo certo de parceria?	11

 **Junte-se ao nosso ecossistema de parceiros de classe mundial**
Trabalhamos apenas com os melhores.

Bem-vindo à Rede Global de Parceiros Hyland

Desde 1991, a Hyland passou de uma startup local para uma empresa global, com mais de 15.000 clientes em mais de 106 países. Ao longo da nossa história, mantivemos firme o compromisso de oferecer experiências excepcionais ao cliente. As organizações esperam soluções inteligentes e conectadas, que se adaptem tão rápido quanto seus setores. Junto com nossos parceiros, atendemos a essa demanda com a Hyland Content Innovation Cloud™, nativa de IA, que amplia o valor das nossas soluções essenciais de ECM, permitindo que as organizações transformem dados não estruturados em inteligência contextualizada, que gera insights acionáveis e impulsiona a automação agêntica.

A Hyland está totalmente comprometida com seus mais de 500 parceiros globais. Valorizamos a transparência e a comunicação nos dois sentidos, incentivamos a resolução colaborativa de problemas e nos dedicamos a oferecer a você os recursos mais fortes possíveis para impulsionar os seus esforços. Nosso ecossistema de parceiros reúne alguns dos provedores de soluções e serviços mais bem-sucedidos do mercado, e temos orgulho de fazer parte do sucesso deles.

Considere juntar-se a nós para explorar novas formas de entregar valor por meio de soluções de conteúdo inteligentes e conectadas, impulsionadas pela abordagem voltada à inovação da Hyland e pelo seu robusto ecossistema de parceiros.

Estamos animados com as oportunidades à frente e com o valor que podemos criar juntos. Convidamos você a explorar como uma parceria com a Hyland pode apoiar o seu crescimento estratégico.



Por que fazer parceria com a Hyland?

A Hyland combina profunda expertise setorial com uma forte presença global, permitindo que os parceiros engajem clientes com confiança. Nossa base de clientes consolidada, as altas taxas de renovação e a demanda constante por serviços criam uma base estável para o crescimento de longo prazo.

Os parceiros se beneficiam de um **ecossistema colaborativo** que acelera o tempo de geração de valor, amplia as oportunidades de serviços e apoia modelos de negócios escaláveis. À medida que cresce a demanda por transformação orientada por IA, os parceiros têm uma oportunidade clara de inovar, se diferenciar e impulsionar um crescimento sustentado com as soluções Hyland.



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



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



**Infosource 2025 Global Capture
& IDP Software Vendor Matrix
Report — Star vendor**

O que os nossos parceiros estão dizendo

Faça o seu negócio crescer com o apoio de uma comunidade dedicada ao seu sucesso.



Estamos nesta posição realmente ótima de ajudar as organizações que atendemos a gerar mais valor, atender melhor seus clientes ou cidadãos e, francamente, melhorar resultados para toda a sociedade.”

Mitch Sutter

Chief Innovation Officer
Naviant, parceiro Hyland desde 2001



O impacto que a parceria tem no nosso negócio é enorme. Acredito que crescemos, desde 2008, mais de 50% em equipe e receita, implementando a abordagem e o portfólio da Hyland.”

Patrick van Vulpen

Manager, Business Development,
Docspro B.V., parceiro Hyland desde 2008



A Rede Global de Parceiros Hyland

Visão geral do programa

A Rede Global de Parceiros Hyland foi projetada para apoiar uma variedade de modelos de parceria, permitindo que as organizações vendam, construam, prestem serviços e gerenciem soluções alinhadas às suas estratégias de negócios.

Por meio de uma estrutura de programa bem definida, os parceiros têm acesso a recursos de capacitação, suporte técnico e colaboração de go-to-market para impulsionar o sucesso do cliente e o crescimento dos negócios.

Expectativas

- Concentre-se no seu mercado endereçável e estabeleça relacionamentos bem-sucedidos entre seus clientes, prospects e as equipes de vendas da Hyland.
- Envolver as equipes de vendas da Hyland com prospects e clientes atuais assim que identificar oportunidades, permitindo que definamos as expectativas adequadas tanto para a entrega de software quanto de serviços.
- Demonstre como as soluções Hyland complementam as suas ofertas para criar soluções ideais e uma melhor experiência do cliente.
- Corresponda ao compromisso da Hyland de entregar valor excepcional aos nossos clientes em comum.
- Reconheça, desenvolva e promova soluções que a Hyland e a sua organização possam entregar. A simples integração de produtos não significa sucesso do cliente.
- Participe e contribua com eventos e atividades da Hyland, como patrocínios do CommunityLIVE e grupos de usuários locais ou regionais.
- Mantenha relatórios de pipeline transparentes e participe de um planejamento de negócios regular com o seu gerente de alianças da Hyland para alinhar metas e prioridades.
- Invista na construção e na manutenção do conhecimento sobre os produtos Hyland por meio dos treinamentos, certificações e recursos de capacitação disponíveis.
- Assuma a responsabilidade pelo relacionamento com o cliente no pós-venda, garantindo implementação tranquila, adoção e satisfação contínua.

➤ Para saber mais, envie um e-mail para Becomeapartner@Hyland.com.

Como fazemos parceria

Independentemente do tipo de parceria, a Hyland capacita organizações com inteligência de conteúdo, processos e aplicações que se integram perfeitamente aos sistemas de negócios existentes, apoiadas por uma plataforma versátil construída para a inovação contínua.

1

Parceiros de vendas

Identifica, avança e fecha oportunidades Hyland para impulsionar o crescimento mútuo de receita. Projetado para VARs e parceiros de indicação com forte acesso a clientes e alcance de vendas.

2

Parceiros de desenvolvimento

Desenvolve soluções inovadoras impulsionadas pela tecnologia Hyland. Ideal para parceiros que incorporam a Hyland em produtos e plataformas diferenciados, incluindo OEMs e ISVs.

3

Parceiros de serviço

Entrega serviços especializados de design, implementação e suporte que garantem o sucesso do cliente. Feito para parceiros que lideram implantações e programas de transformação, como integradores de sistemas globais.

4

Parceiros de gestão

Oferece serviços gerenciados contínuos que otimizam os ambientes dos clientes ao longo do tempo. Adequado para parceiros como provedores de BPO, que entregam escala operacional, continuidade e resultados mensuráveis.



Benefícios para Parceiros de vendas

	Authorized	Silver	Gold	Descrição
Treinamento e certificação				
Treinamento e certificação	×	×	×	As certificações oferecem validação reconhecida pelo setor do seu conhecimento demonstrável, por produto, vertical e função.
Assinaturas de treinamento	×	×	×	Termo de um ou dois anos disponível para acessar seis cursos presenciais ou no próprio ritmo e um passe TechQuest a cada período.
Treinamentos de vendas de produto e setor no Highspot	×	×	×	Conteúdo gratuito de onboarding de produto para vendedores, incluindo soluções específicas por setor no Highspot.
Treinamento técnico na Hyland University	×	×	×	Acesso a mais de 500 e-learning e treinamentos técnicos práticos em laboratório.
Horários de atendimento de treinamento		×	×	Sessão agendada com um instrutor experiente da Hyland.
Engajamento de aprendizado incorporado	*	×	×	Acompanhe projetos da Hyland para aprender melhores práticas, metodologia e padrões de implementação.
Desconto de parceiro em treinamento de clientes	×	×	×	Descontos para parceiros que inscrevem seus clientes em treinamento em sala de aula online ao vivo ou em e-learning no próprio ritmo.
Opção de treinamento ministrado pelo parceiro com instrutor Hyland		×	×	Serviço para parceiros ministrarem seu próprio treinamento aos seus clientes com instrutores da Hyland.
Acesso antecipado / prévia privada ao treinamento de versões			×	Treinamento técnico online para a versão mais recente das soluções Hyland.
Marketing e geração de demanda				
Cofinanciamento de BDF		×	×	Investimento de comarketing baseado em proposta.
Campanhas de comarketing prontas (campaigns-in-a-box)		×	×	Campanhas por vertical ou caso de uso. Parceiros Gold recebem comarketing prioritário.
Listagem no Hyland Partner Finder		×	×	Aceleradores, serviços e integrações empacotados e publicados. Parceiros Silver e Gold contam com visibilidade aprimorada.
Licença EveryoneSocial	×	×	×	Assinatura de plataforma de advocacy de funcionários para aumentar a influência nas redes sociais.
Programa de premiação de parceiros	×	×	×	Reconhecimento e PR para parceiros, com assistência para redigir, editar e promover a conquista de status de premiação.
Apoio a eventos	×	×	×	Suporte consultivo para a organização de marketing do parceiro, ajudando com recursos, orientação e planejamento de marketing.
Marketing e Sales Plays	×	×	×	Conteúdo de vendas e marketing curado e de alto desempenho, compartilhável por produto e setor da Hyland no Highspot.



Capacitação e incentivos de vendas				
Incentivos conquistados	×	×	×	Diversos incentivos financeiros que recompensam resultados.
Registro de oportunidades	×	×	×	Protege oportunidades lideradas pelo parceiro com incentivos adicionais. Parceiros Gold recebem avaliação prioritária.
Ambientes de demonstração de produtos	×	×	×	Acesso dos parceiros a demonstrações de produtos pré-configuradas. Parceiros Gold também recebem acesso a demonstrações personalizáveis.
Ativos de vendas com marca compartilhada	×	×	×	Pitch decks e datasheets personalizáveis. Parceiros Gold recebem personalização prioritária.
Inteligência competitiva de mercado	×	×	×	A Hyland fornece aos parceiros inteligência competitiva de mercado. Parceiros Gold podem receber inteligência personalizada.
Sales Edge	×	×	×	Sessões semanais de capacitação em vendas para vendedores Hyland e parceiros, com conteúdo publicado e link de inscrição no Highspot.
Suporte a referências de clientes	×	×	×	Apoio para garantir referências.
Planejamento conjunto de contas com a liderança de vendas			×	Planejamento trimestral com a liderança de vendas da Hyland.
Plataforma de parceiros, suporte técnico e apoio à entrega				
Acesso ao Partner Central	×	×	×	Ponto único de entrada para gerenciar todo o ciclo de vida da parceria com a Hyland. Parceiros Gold se beneficiam de pilotos antecipados de recursos.
Acesso à equipe de Suporte Técnico da Hyland	×	×	×	Linhas diretas de comunicação com a equipe de Suporte Técnico da Hyland via Community.
Acesso ao Global Partner Programs Hub	×	×	×	O Global Partner Programs Hub é o site de referência dos parceiros para recursos e informações específicos de parceria.
Programa Expert in Residence		×	×	Disponibiliza um recurso qualificado da Hyland por um período definido.
Staff augmentation da Hyland para o parceiro		×	×	Recursos da Hyland reforçam projetos liderados pelo parceiro.
Entrega conjunta em negócios estratégicos			×	Envolvimento da Hyland em projetos complexos.
Programa Partner-to-Hyland Certified Resource			×	Consultores do parceiro reforçam projetos liderados pela Hyland mediante convite, após atender aos requisitos especificados
Acesso beta			×	Parceiros Gold têm a oportunidade de participar de versões beta.
Engajamento estratégico				
Hyland Annual Partner and Sales Kick Off	×	×	×	Convite para participar.
Conselhos Consultivos de Parceiros	Por convite	Por convite	Por convite	Por convite, para integrar o conselho consultivo de parceiros da Hyland e influenciar as futuras direções de programa e produto.
Roundtables de liderança			×	Briefings executivos presenciais com líderes seniores da Hyland.
Prévias de mensagens estratégicas			×	Visão antecipada de grandes mudanças de mensagem, atualizações de posicionamento de produto e suas justificativas.





Benefícios

Parceiros de vendas

Inove suas ofertas de produtos para impulsionar a receita

Destaques:

- Desenvolva e entregue soluções diferenciadas e aprimoradas por IA usando a Content Innovation Cloud
- Entregue ofertas escaláveis e de longo prazo em uma plataforma de conteúdo preparada para o futuro
- Aproveite análises em tempo real e inteligência incorporada para aprimorar os resultados dos clientes
- Acesso ao Hyland Partner Central, ao Hyland Community e ao Hyland Connect
- Marketing com marca compartilhada (marketing conjunto / comarketing)
- Acesso a programas e serviços de marketing
- Ambiente de desenvolvimento
- Contato de conta dedicado
- Treinamento de capacitação em vendas
- Treinamento técnico
- Treinamento de capacitação em marketing
- Participação no Conselho Consultivo de Parceiros

Como participar:

- ▶ [Preencha nossa aplicação online para começar.](#)



Requisitos para Parceiros de vendas

	Descrição
Parceria	
Concluir o processo de inscrição	Preencha o perfil de inscrição fornecendo as informações necessárias para que a Hyland avalie se o parceiro atende às qualificações.
Concordar com as expectativas de parceiro Hyland	Concorde com a Hyland Global Partner Policy e o Partner Code of Conduct.
Estabelecer um contato principal na Hyland	Atribua um contato principal para a Hyland.
Capacitação em vendas	
Registro e atualização de oportunidades	Realize o registro de oportunidades e atualize-o regularmente. Uma equipe de vendas da Hyland trabalha com os parceiros para impulsionar os negócios.
Planejamento de negócios conjunto / análises de negócios	Colabore com a Hyland para criar um plano de negócios anual que inclua metas de receita, iniciativas de marketing e atividades de capacitação alinhadas às metas de negócios do parceiro e às oportunidades da Content Innovation Cloud. O plano é revisado regularmente.
Desenvolver planos de conta mútuos	Desenvolva um plano de conta direcionado a clientes estratégicos em comum.
Limiares de competência e desempenho	Os parceiros Autorizados precisam atingir as metas acordadas de novas vendas e concluir as certificações Hyland exigidas para manter a autorização. Aqueles que demonstrarem desempenho mais forte, maior competência e sucesso comprovado do cliente serão elevados aos níveis Silver e Gold, com os benefícios correspondentes.
Fornecer um sistema de demonstração completo	Forneça um sistema de demonstração completo, incluindo todo o hardware e software necessários para mostrar efetivamente aos prospects as capacidades dos produtos.
Marketing	
Incluir o logotipo de parceiro Hyland e informações do produto no site do parceiro	Inclua o logotipo de parceiro Hyland e as informações do produto no site do parceiro para promover a parceria e os valores que o parceiro e a Hyland trazem aos clientes.
Planejamento e análises de marketing conjunto	Colabore com a Hyland para criar um plano de marketing conjunto e implementar iniciativas de marketing. O plano é revisado regularmente.
Treinamento	
Concluir treinamentos de certificação técnica	Conclua os cursos de treinamento e certificação de produto apropriados.
Cobertura mínima de funcionários certificados por produto	Mantenha o número mínimo de funcionários certificados especificado para cada produto que o parceiro está autorizado a oferecer aos clientes.



Suporte técnico (apenas VARs)	
Empregar pelo menos dois profissionais de suporte técnico	Empregue pelo menos dois profissionais capazes de fornecer suporte ao sistema.
Fornecer suporte aos clientes usuários finais	Forneça suporte ao cliente usuário final e atue como a primeira linha de comunicação com os clientes.
Serviços	
Manter recursos para projetar e implementar soluções de melhores práticas	Mantenha recursos com habilidades e expertise suficientes para executar profissionalmente todos os serviços de design, instalação, implementação e treinamento das soluções.

Este é o tipo certo de parceria?

Entre em contato conosco pelo e-mail Becomeapartner@Hyland.com para explorar como podemos crescer juntos: por meio de soluções de conteúdo inteligentes, inovação impulsionada por IA e a escalabilidade das ofertas Hyland, incluindo a **Content Innovation Cloud**.

Comece agora:

- 1** Discussão inicial e qualificação
- 2** Avaliação da solução, incluindo demonstrações
- 3** Alinhamento estratégico e revisões internas
- 4** Acordo de parceria e onboarding
- 5** Planejamento de negócios conjunto e go-to-market

Políticas do programa

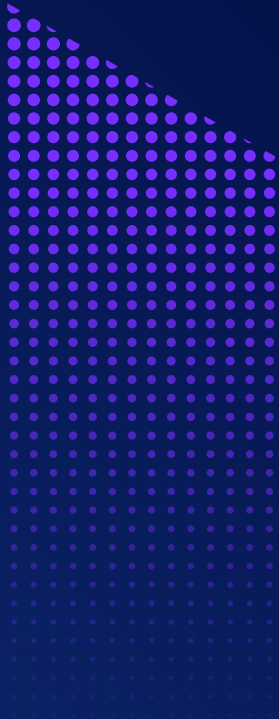
Reposicionamento de nível

A cada ano de renovação do contrato, um parceiro pode ser promovido a um nível mais alto ou movido para um nível mais baixo no programa, com base nos requisitos que o parceiro atendeu.

Alteração do programa

Reservamo-nos o direito de alterar o programa a nosso critério, incluindo este guia do programa e, sem limitação, quaisquer condições, requisitos ou benefícios aqui contidos. Todas essas alterações entram em vigor mediante notificação ao parceiro ou na data que a Hyland venha a especificar.





➤ Saiba mais sobre [como se tornar um parceiro Hyland.](#)



