

**実務をもとに徹底解説！
HubSpot無料ツールを最大活用するポイント～
セールス編～**



本日のウェビナーについて

- 参加者の方の顔や声は入っておりません
- ウェビナー中にいただいたご質問をピックアップし、ライブQ&Aパートにて回答させていただきます

本日のアジェンダ

- HubSpotのソフトウェアとは
- インバウンドセールスとは
- 営業実務の中でのHubSpot無料ツールの活用法
- まとめ
- LIVE Q&A

金城ステファニー

HubSpot Japan
インバウンドプロフェッサー

日本向けアカデミーコンテンツを担当する
インバウンドプロフェッサー

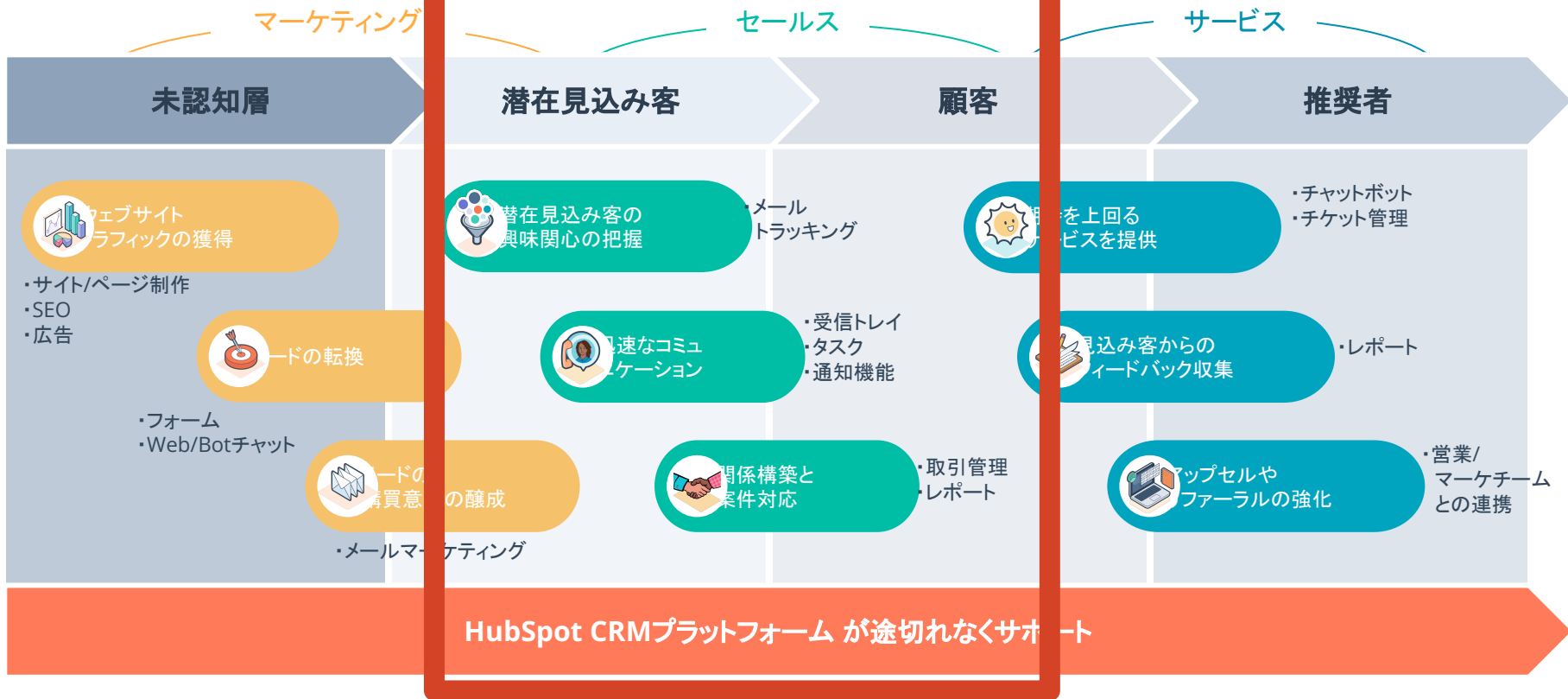
Walt Disney Worldでインターンシップののち
大手外資系ホテルに入社。その後、サポートおよび
見込み客向けトレーニング・リテンションに特化した
経験を生かして、2020年10月HubSpotカスタマーサポート
として入社。去年の6月に現職アカデミーへ異動。



HubSpotのソフトウェアとは



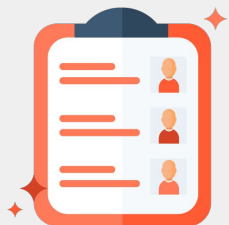
HubSpotのソフトウェア



HubSpot Sales Hubの主な機能

他にも、見込み客を理解し、業務を効率化しつつ、多くの成約を達成するための機能が充実

見込み客管理



案件管理(受注予測)



行動管理



予実管理



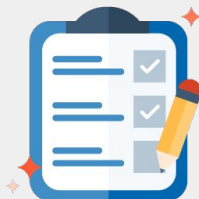
見込み客との連絡効率化



見積書作成・承認フロー



タスク管理



レポートニング



インバウンドセールスとは



インバウンドとは

- ✔ 顧客の成功を支援することで、自らも組織としての成長を遂げることを重視する思想
- ✔ 核となる考え方は相手から価値を引き出す前に、こちらから価値を提供すること

**インバウンドセールスとは
潜在顧客に対して価値を提供し
信頼関係を構築することに重点を置いた
買い手中心で行うアプローチです**

営業実務の中での HubSpotの活用方法・事例



見込み客を
フォローできていない
(リピーター離れ)

売上実績の比較や
目標を追えていない

組織の属人化が進み、
個人の負担が重くなる

商談が商品紹介で終わり
成約に繋がらない

成約/失注理由を他部門に
共有できていない

情報管理の方法が組織内
で統一されていない

自社の営業の流れを
把握していない

営業のノウハウが
確立されていない



5つのよくある営業課題



営業プロセスの中で 特に課題となっているパートはありますか？



見込み客
データ管理に
関する課題



商談の流れに
関する課題



営業データ
可視化に
関する課題



見込み客との
コミュニケーション
に関する課題



社内連携に
関する課題

無料で使えるHubSpotのCRM機能

The screenshot displays the HubSpot CRM interface for a contact named Stefanie Kinjo. On the left, the contact's profile is shown with their name, title 'HubSpotのcustomer support specialist', and email 'skinjo@hubspot.com'. Below this, a section titled 'このコンタクトについて' (About this contact) lists details such as email, phone number, contact owner, and previous communication dates. On the right, a list of 'ページビュー' (Page views) is shown, with two entries for 'ドメインのテスト' (Domain test) on April 20, 2022. A dark blue callout box with white text is overlaid on the page view list, detailing the CRM's capabilities.

機能:

- コンタクトの基本情報を確認可能
- 以下の情報の自動記録も可能
 - コンタクト作成日
 - ウェブサイト訪問日
 - Eメールの開封回数 など

無料で使えるHubSpotのCRM機能

HubSpotのCRM機能のスクリーンショット。左側には「このコンタクトについて」の情報が表示されています。

このコンタクトについて

- メール: skinjo@hubspot.com
- 電話番号: 8108044780904
- コンタクト担当者: Stefanie Kinjo
- 前回の連絡: 2022/11/18 09:00 GMT+9
- 前回の参照ページ: <https://meetings.hubspot.com/skinjo/e-smeralda>

右側には「アクティビティ」のタブが選択されており、検索バーとフィルターメニューがあります。

絞り込み条件: アクティビティを絞り込み (5/33) | 全てのユーザー | 全てのチーム

3月 2023

- Stefanie Kinjoさんによる記録されたコール - 会話成功 (2023年3月8日の17:35 GMT+9)
初回の商談完了
お客様より好感触、来週上層部を含めて再度ミーティング予定

11月 2022

- Stefanie Kinjoさんによるミーティング - Stefanie Saki Kinjo and Stefanie Kinjo (2022年11月18日の09:00 GMT+9)

5月 2022

- メール - Fwd: test email
宛先: support-2@skinjo.com.hs-inbox.com、Alice Saito、S...
転送テスト

機能:
見込み客との様々な情報を閲覧可能

- メールやりとり
- コール内容
- ミーティング内容
- ウェブサイト訪問履歴 など

課題・悩み

見込み客リストの管理が不十分



データ管理の仕方がわからない



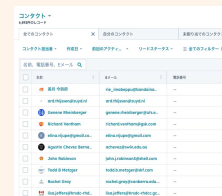
見込み客情報が個々で管理されている



機能

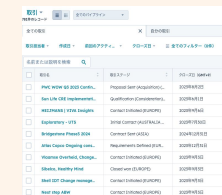
CRM

- コンタクト情報
- プロパティ
- アクティビティログ



取引

- 取引情報
- 取引ステージ



課題・悩み

見込み客リストの管理が不十分



データ管理の仕方がわからない



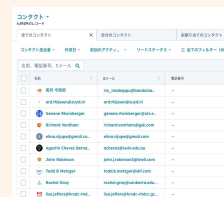
見込み客情報が個々で
管理されている



機能

CRM

- コンタクト情報
- プロパティ
- アクティビティログ



取引

- 取引情報
- 取引ステージ



プロパティとは:

お客様に関するデータを保存しておく項目

- 既存プロパティ有り
- カスタマイズも可能

HubSpot contact profile for Stefanie Kinjo. The profile includes a profile picture with initials 'SK', name 'Stefanie Kinjo', and email 'kstefaniesaki@gmail.com'. Below the name are icons for various actions. The profile details section shows 'Eメール' as 'kstefaniesaki@gmail.com', 'コンタクト担当者' as '金城 沙紀', and '前回の連絡' as '2020/08/04 10:44 GMT+9'. The 'ニーズ' section shows tags for 'マーケティング製品' and 'セールス製品'.

HubSpot 'All Properties' page. The page title is '全てのプロパティ'. There is a search bar labeled 'プロパティを検索'. Below the search bar are three expandable sections: 'コンタクトアクティビティ' (20件のプロパティ), '取引情報' (8件のプロパティ), and 'セールスプロパティ' (7件のプロパティ). The 'セールスプロパティ' section is expanded, showing details for a property with tags for 'マーケティング製品' and 'セールス製品'. Other details include 'HubSpotスコア', 'HubSpotチーム', 'コンタクト担当者' (金城 沙紀), 'リードステータス', and '担当者割り当て日' (2023/03/08 18:08 GMT+9).

Sales Hub Starterにアップグレードすると...

カスタムプロパティの作成可能数:最大1000個

アクティビティログ

アクション ▾

Stefanie
信テストのAcademy
rofessor
aki@gmail.com

概要 アクティビティ

アクティビティ 🔍

アクティビティ メモ Eメール コール タスク ミーティング

絞り込み条件: アクティビティを絞り込み (23/33) 全てのユーザー 全てのチーム

今後

- 金城 沙紀さんに割り当てられた手動Eメール 期限: 2023年3月13日の08:00 GMT+9
 - 来週のミーティング招待メールを送信
- 金城 沙紀さんによる記録されたミーティング - スケジュール済み 2023年3月29日の18:03 GMT+9
 - ミーティングを予定中

3月 2023

- 金城 沙紀さんによる記録されたコール - 会話成功 2023年3月8日の18:02 GMT+9
 - 初回の商談完了
 - お客様の反応がよく、来週上層部を交えてのミーティング予定

1月 2023

- 金城 沙紀さんからのEメール - test 2023年1月19日の12:40 GMT+9
 - 宛先 テスト
 - 開封数: 2 クリック数: 0
 - <https://recruit.hubspot.com/ja-jp/jp/career-registration>

変更履歴を表示

の配信登録(サブスクリプション)に登録されています

アクティビティログとは: 見込み客との様々な情報を閲覧可能

- メールのやりとり
- コール内容
- ミーティング内容
- ウェブサイト訪問履歴 など

課題・悩み

見込み客リストの管理が不十分



データ管理の仕方がわからない



見込み客情報が個々で
管理されている



機能

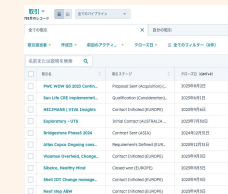
CRM

- コンタクト情報
- プロパティ
- アクティビティログ



取引

- 取引情報
- 取引ステージ



取引関連の管理(取引画面)

< 取引 アクション ▾

テスト別のパイプライン

金額: \$5,000
クローズ日: 📅 2023/04/25
ステージ: 予定されているアポイントメント ▾
パイプライン: テスト用パイプライン ▾

📧 ✉️ ☎️ 💻 📅 ⋮

▼ この取引について

取引担当者
金城 沙紀 ▾

前回の連絡
2022/11/18 09:00 GMT+9

取引タイプ
既存ビジネス ▾

優先度

全プロパティを表示 変更履歴を表示

概要 アクティビティ >>

* このタブをカスタマイズ ⚙️

作成日	取引ステージ	前回のアクティビティ日
2021/06/24 12:22 GMT+9	予定されているアポイントメント (テ...	2022/11/18 09:00 GMT+9

最近のコミュニケーション ⓘ

- 📅 Stefanie Kinjoに**Stefanie Kinjo**とのスケジュール済みの**ミーティング**がある 2022年11月18日
- ✉️ **support-1@ckurata.com.hs-inbox.com**が**Eメール**をsupport-2@skinjo.com.hs-in... 2022年5月17日
- ✉️ Stefanie Kinjoが**Eメール**を**Stefanie Kinjo**に送信した 2022年4月6日
- 📅 Stefanie Kinjoに**Stefanie Kinjo**とのスケジュール済みの**ミーティング**がある 2022年4月5日
- ✉️ **Stefanie Kinjo**が**Eメール**を**Ikoma Kazumasa**に送信した 2022年4月4日

+追加 ⚙️

課題・悩み

見込み客のニーズを引き出す
ことができない



見込み客からの返答が
来ない



見込み客のフォローに
抜け漏れが出てしまう



機能

- Eメールテンプレート

- ドキュメント

- ミーティング

- タスク

課題・悩み

見込み客のニーズを引き出す
ことができない



見込み客からの返答が
来ない

見込み客のフォローに
抜け漏れが出てしまう



機能

● Eメールテンプレート

● ドキュメント

● ミーティング

● タスク

テンプレートを編集



名前： コミュニケーションを続け、対話を広げる

所有者： Stefanie Kinjo

件名： 問題点を修正し、先に進める

👤 全員と共有

📁 フォルダーがありません

こんにちは、 **コンタクト：名** さん目標や課題、 **会社：会社名** について情報を共有していただき、ありがとうございました。

同じような課題に他の企業がどのように取り組んでいるかご興味がおありでしたら、ぜひお電話でお話させていただきたく存じます。また、課題についてもう少し詳しくお話を伺えれば、何かご提案できると思います。

次のリンクの私のカレンダーで、ご都合の良い時間を予約していただければと思います。

[このミーティングリンク](#)

お願いいたします。

🔗 その他

📧 パーソナライズ 挿入

👤 このテンプレートを使用する

既存のテンプレートを更新

Eメールテンプレートとは：
Eメールの雛形を事前に作成することで
メール作成の効率を上げる

※パーソナライズトークンを利用すれば
自動的に情報も入力可能

Sales Hub Starterにアップグレードすると ...

Eメールテンプレートの作成可能数：最大5000個

< ドキュメントに戻る

Final Customer Troubleshooting

担当者: Stefanie Kinjo

アクション ▼ 再アップロード リンクを作成

プライバシーと同意 (GDPR) を有効にする ⓘ

もっと詳しく

作成リンク数	訪問者	ビュー
7	2	5

訪問者

名前	ビュー数	最終閲覧
 Stefanie Kinjo	4	1年前
 任意のユーザー	1	1年前

ドキュメントとは:
共有書類を事前に保存可能
下記の内容をトラッキング

- 閲覧者名
- 閲覧数
- 閲覧日

Sales Hub Starterにアップグレードすると...

ドキュメントのアップロード可能数: 最大5000個

課題・悩み

見込み客のニーズを引き出す
ことができない

見込み客からの返答が
来ない



見込み客のフォローに
抜け漏れが出てしまう



機能

- Eメールテンプレート

- ドキュメント

- ミーティング

- タスク

ミーティングの調整

時間を選択

自分の情報

ミーティングの時間や表示する時間帯・曜日などもカスタマイズ可能

30分無料相談

< 11月 >

日	月	火	水	木	金	土
30	31	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	1	2	3

お時間はどれくらいいただけますか？

30分

ご都合の良い時間をご指定ください。

UTC +09:00 ソウル、東京

09:00

09:15

09:30

09:45

10:00

10:15

10:30

GoogleカレンダーもしくはOffice365の接続したカレンダーより同期され自動的に予約可能時間が表示される

❖ 予約確認画面

時間を選択 自分の情報




予約が確認されました

Stefanie Kinjoさんとのミーティングが予約されています。
あなたへの招待Eメールが送信されています。


2022年11月18日
09:00

❖ 予約確認メール

次の相手とのミーティングを予約しました： Stefanie Kinjo Inbox x 📄 🔗

 **Stefanie Kinjo** <skinjo@hubspot.com@notifybf1.hubspot.com> 9:43 PM (0 minutes ago) ☆ ↩ ⋮
to me

Stefanie Kinjoさんとの新しいミーティングが予約されました



Eメールアドレス
skinjo@hubspot.com

日時
2022年11月18日 09:00 JST (UTC +09:00)

Sales Hub Starterにアップグレードすると ...

- ・個人/グループ/ラウンドロビンのミーティングリンク作成可能
- ・ミーティングリンク作成数:最大1000個

課題・悩み

見込み客のニーズを引き出す
ことができない

見込み客からの返答が
来ない

見込み客のフォローに
抜け漏れが出てしまう



機能

- Eメールテンプレート

- ドキュメント

- ミーティング

- タスク

タスク

電話をかける

期日 ⓘ 3営業日以内 (木曜日) 09:00 リマインダーを送信 ⓘ 30分前

繰り返しに設定

タイプ 優先... キ... 割り当て先 :

コール 高 なし Stefanie Kinjo

お客様に電話をかける

確認内容

- 1.
- 2.
- 3.

B I U その他

作成

タスクとは:

特定のお客様に対するタスクを管理することが可能

- ・タスクの期日設定
- ・タスクの優先度
- ・タスクの詳細メモ可能
- ・リマインダーの設定 (Eメール通知) など

課題・悩み

自社の営業フローが
確立されていない



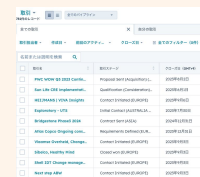
営業活動を各営業担当者の
スキルや経験に任せている



機能

取引

- 取引プロパティ
- 取引ステージ
- 取引パイプライン



名前	ステージ	価値
PROF. VIKER 84 2020 Contact...	Proposed Deal (PROPOSED)	\$200,000.00
San Jose CRM Implementation...	Qualified (Qualified)	\$100,000.00
HR Software CRM Integration...	Closed (Closed)	\$500,000.00
Prologistics - USA	Final Contract (Final Contract)	\$2,000,000.00
Intelligence Platform Pilot	Contract Sent (Contract Sent)	\$1,000,000.00
HRIS System Integration with...	Qualified (Qualified)	\$1,000,000.00
Insurance Database, Chicago	Contract Signed (Contract Signed)	\$2,000,000.00
HRIS System Integration with...	Contract Signed (Contract Signed)	\$1,000,000.00
HRIS System Integration with...	Contract Signed (Contract Signed)	\$1,000,000.00
HRIS System Integration with...	Contract Signed (Contract Signed)	\$1,000,000.00
HRIS System Integration with...	Contract Signed (Contract Signed)	\$1,000,000.00

取引画面(パイプライン)

取引	≡	☰	テスト用パイプライン	全ての取引	アクション	イ	
名前または説明を検索 🔍							
取引担当者 ▼ 作成日 ▼ 前回のアクティ... ▼ 全てのフィルター (0件) ボードアクション ▼							
アプローチ開始	5	ヒアリング (コール)	1	初回商談	1	2回目以降の商談	3
テスト取引 金額: ¥20,000 クローズ日: 2023/06/16  アクティビティーなし: 9日間 ! アクティビティー予定なし		取引ステージのテスト用取引 金額: ¥10,000 クローズ日: 2022/08/11  アクティビティーなし: 1年間 ! アクティビティー予定なし		テスト取引 金額: ¥20,000 クローズ日: 2023/06/16  アクティビティーなし: 9日間 ! アクティビティー予定なし		テスト取引 金額: ¥20,000 クローズ日: 2023/06/16  アクティビティーなし: 9日間 ! アクティビティー予定なし	
テスト取引 金額: ¥20,000 クローズ日: 2023/06/16  アクティビティーなし: 9日間 ! アクティビティー予定なし						テスト取引 金額: ¥20,000 クローズ日: 2023/06/16  アクティビティーなし: 9日間 ! アクティビティー予定なし	
テスト取引 金額: ¥20,000						テスト取引 金額: ¥20,000	
合計: ¥20,000							
加重: ¥12,000 (60%)							
加重: ¥48,000 (80%)							

Sales Hub Starterにアップグレードすると ...
パイプライン作成可能数 :最大2個

Sales Hub Professionalにアップグレードすると ...
パイプライン作成可能数 :最大15個

パイプラインとは:

取引の経過プロセスを可視化する機能

- 各取引の進捗状況の確認
- アクティビティが行われていない取引の確認
- 各ステージの取引合計金額 など

取引関連の管理(取引ステージ)

< 取引 アクション

テスト別のパイプライン

金額: \$5,000

クローズ日: 📅 2023/04/25

ステージ: 予定されているアポイントメント

パイプライン: テスト用パイプライン

📧 ✉️ ☎️ 📄 📅 ⋮

この取引について

取引担当者
金城 沙紀

前回の連絡
2022/11/18 09:00 GMT+9

取引タイプ
既存ビジネス

優先度

全プロパティを表示 変更履歴を表示

設定 自動化

ステージ名	取引確度	編集アクセス権
アプローチ開始	20%	取引へのアクセス権があるユーザー
ヒアリング (コール)	40%	取引へのアクセス権があるユーザー
初回商談	60%	取引へのアクセス権があるユーザー
2回目以降の商談	80%	取引へのアクセス権があるユーザー
デモ	90%	取引へのアクセス権があるユーザー
成約	成立	取引へのアクセス権があるユーザー
失注	不成立	取引へのアクセス権があるユーザー

+ ステージを追加

課題・悩み

営業の途中報告や活動結果が共有されておらずチーム内で経過などがわからない



属人化されてしまい、急な休みや対応が必要な時にカバーができない



見込み客を前任者から引き継いでも、簡単な引き継ぎ資料しかない



機能

- アクティビティログ

- タスク

課題・悩み

営業の途中報告や活動結果が共有されておらずチーム内で経過などがわからない



属人化されてしまい、急な休みや対応が必要な時にカバーができない



見込み客を前任者から引き継いでも、簡単な引き継ぎ資料しかない



機能

- タスク

タスク

タスク

★ 全て ★ 今日が期限 ★ 期限超過 (20件) ★ 今後 ★ test ★ エンゲージメントが活

タスクタイトルを検索 🔍 担当者 ▼ タスクタイプ ▼ 期日 ▼ 三 その他のフィルター フィル

<input type="checkbox"/>	ステータス	タイトル	関連付けられているコンタクト	関連付けられている
<input type="checkbox"/>	✓	test チケット4063209	Stefanie Kinjo	
<input type="checkbox"/>	✓	テストhubspot	Stefanie KinjoとStef...	
<input type="checkbox"/>	✓	テストhubspot		
<input type="checkbox"/>	✓	テストhubspot		
<input type="checkbox"/>	✓	テストhubspot		
<input type="checkbox"/>	✓	テストhubspot		
<input type="checkbox"/>	✓	テストhubspot		
<input type="checkbox"/>	✓	テストhubspot		

実はタスクは入力者本人以外に割り当てる事が可能
引き継ぎや休みのカバーなどをした際に必要な情報を
相手にタスクとして記録しておけます

タスク

電話をかける 

期日 ⓘ リマインダーを送信 ⓘ
3営業日以内 (木曜日) 09:00 30分前 ▼

繰り返しに設定

タイプ 優先... キ... 割り当て先:
コール ▼ 高 ▼ なし ▼ Stefanie Kinjo ▼

お客様に折り返しの連絡。

お休み中にお客様から連絡がありました、
先日送信したXXXのドキュメント資料の内容の詳細を確認したいということです。

X月X日の13時以降にご連絡をお願いします 

B I U ㄨ その他 ▼ 2件の関連レコード ▼

作成

課題・悩み

一部の従業員に売り上げ達成の可否を依存する



売り上げ実績の比較や目標をうまく終えていない



チームのボトルネックや改善すべき箇所が把握できていない



機能

- レポート

- ダッシュボード

31件中1~15件の結果

レポートを検索

≡ テンプレートを絞り込み

フィルターをクリア

データソース

(1件) フィルターが選択...

視覚化

選択

テンプレートからレポートを作成

クローズした取引の合計対目標

目標と比較した場合のクローズされた収益の金額は？

日付範囲: 全期間 | 頻度: 月次
 value 会社の通貨での最終金額



ステージ別の取引収益の予測

進行中の取引からクローズする可能性がある収益は？

日付範囲: 全期間



この期間に表示するデータがありません。日付範囲を変更してみてください。

ソース別の最近の収益合計を含む取引

最近、最も多くの収益を創出したトラフィックソースは？

日付範囲: 全期間
 最近の取引金額



今月のクローズ日別のオープン取引数

今月クローズするように設定された取引は？

日付範囲: 全期間

取引	取引担当者	前回の変更日	クローズ日
ウェブナーテスト取引	金城 沙紀	2023/02/15	2023/04/21

Sales Hub Professionalにアップグレードすると ...
 カスタムレポート作成可能数: 最大100個

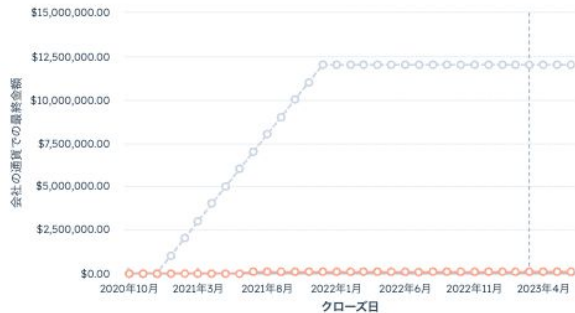
☰ ダッシュボードを絞り込み 日付範囲: 全期間 頻度: 月次 x

ダッシュボードを管理 割り当て: 誰でも編集可能

クローズした取引の合計対目標

📅 日付範囲: 全期間 頻度: 月次

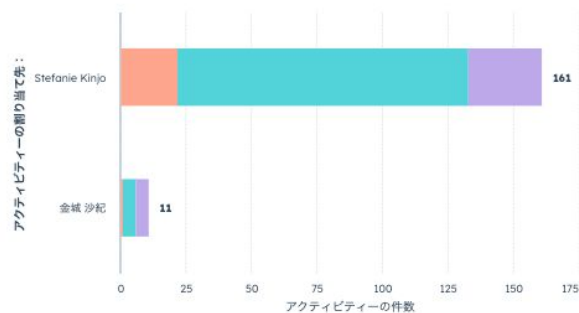
○ 売上高の目標 ○ 会社の通貨での最終金額



タイプ内訳を含む担当者別のアクティビティリーダーボード

📅 日付範囲: 全期間

● コール ● コンタクトに送信されたEメール ● ミーティング



現在のステージ別のオープン取引

📅 日付範囲: 全期間

● 取引の件数



取引合計とクローズ済み収益の内訳を含む月別のクローズ済み収益

📅 日付範囲: 全期間 頻度: 月次

● 会社通貨での金額 ● 取引の件数

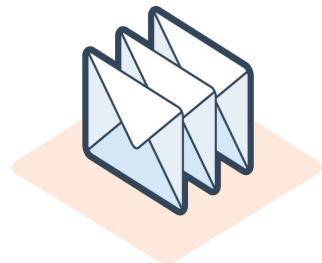


Sales Hub Starterにアップグレードすると...

ダッシュボード作成可能数: 最大10個

まとめ





- ❖ CRM
- ❖ 取引の管理(取引ステージ、パイプライン)
- ❖ 受信トレイ
- ❖ Eメールテンプレート
- ❖ ドキュメント
- ❖ ミーティング
- ❖ スニペット
- ❖ レポート
- ❖ ダッシュボード







ステップ1

◎オブジェクト(コンタクト、会社、取引など)を作成

- 手動で作成
- インポートで作成

◎プロパティーを作成



ステップ2

◎パイプラインの作成

◎取引ステージの設定

◎必須項目の設定



ステップ3

◎Eメールテンプレートの作成

◎ドキュメントの追加

◎ミーティングリンクの作成



ステップ4

◎ダッシュボードの作成

◎レポートの選択



ステップ1

- ◎オブジェクト(コンタクト、会社、取引など)を作成
 - 手動で作成
 - インポートで作成
- ◎プロパティを作成



ステップ2

- ◎パイプラインの作成
- ◎取引ステージの設定
- ◎必須項目の設定



ステップ3

- ◎Eメールテンプレートの作成
- ◎ドキュメントの追加
- ◎ミーティングリンクの作成



ステップ4

- ◎ダッシュボードの作成
- ◎レポートの選択



ステップ1

- ◎オブジェクト(コンタクト、会社、取引など)を作成
 - 手動で作成
 - インポートで作成
- ◎プロパティを作成



ステップ2

- ◎パイプラインの作成
- ◎取引ステージの設定
 - ◎必須項目の設定



ステップ3

- ◎Eメールテンプレートの作成
- ◎ドキュメントの追加
- ◎ミーティングリンクの作成



ステップ4

- ◎ダッシュボードの作成
 - ◎レポートの選択



ステップ1

- ◎オブジェクト(コンタクト、会社、取引など)を作成
 - 手動で作成
 - インポートで作成
- ◎プロパティを作成



ステップ2

- ◎パイプラインの作成
- ◎取引ステージの設定
 - ◎必須項目の設定



ステップ3

- ◎Eメールテンプレートの作成
- ◎ドキュメントの追加
- ◎ミーティングリンクの作成



ステップ4

- ◎ダッシュボードの作成
- ◎レポートの選択

「HubSpotアカデミー」

<https://academy.hubspot.jp/>

- ・無料のラーニングコンテンツ
- ・世界中で16万5,000人以上が受講

人気のコース

<p>マーケティング 営業</p> <p>HubSpotのCRMを設定してビジネス成長を促す</p> <p>コース このコースでは、ビジネスにおけるCRMの重要性について説明します。インバウンド手法でCRMが果たす役割と、ビジネスのあらゆる側面を結び付けるCRMの導... さらに表示</p> <p>コースを開始する</p>	<p>営業</p> <p>営業マネジメントトレーニング：新時代の優れた営業チームを構築するための戦略</p> <p>認定コース 営業チームのマネージャーは、営業担当者から昇進して今の役職に就いていることがほとんどです。そのため、営業戦略の策定には長けていても、チームを率いる方法に... さらに表示</p> <p>認定コースを開始</p>	<p>マーケティング</p> <p>ソーシャルメディアマーケティング認定コース</p> <p>認定コース ソーシャルメディアをマーケティングに活用することで、顧客とのコミュニケーションの方向性を決めたり、新しい顧客やパートナーを惹きつけたり、ロイヤルティ... さらに表示</p> <p>認定コースを開始</p>	<p>マーケティング 営業</p> <p>インバウンド認定コース</p> <p>認定コース このコースでは、インバウンド的発想とその具体的な実践方法に関する基礎知識や、フライホイール型モデルの考え方について解説すると共に、これらを実際のビジネス... さらに表示</p> <p>認定コースを開始</p>
<p>マーケティング</p> <p>インバウンドマーケティング認定コース</p>	<p>営業</p> <p>HubSpotセールスソフトウェア認定コース</p>	<p>マーケティング</p> <p>HubSpot Marketing ソフトウェア認定コース</p>	

おすすめコース

Sales Hub Starterの基礎コース

無料のコース

Sales Hubの設定は、ビジネスを発展させ、営業チームが成功に向けて準備を整えるための第一歩となります。このコースでは、まずはじめに初期設定をする際の必須作業を紹介します。基

Sales Hub Starterの内容にはなりますが、本日紹介した機能より詳しい使い方やおすすめの利用方法などが学べます

<https://academy.hubspot.jp/courses/mastering-the-basics-of-sales-hub-starter>

「日本語版HubSpotコミュニティー」

<https://www.hubspot.jp/community>

- ・日本企業の課題に寄り添い成長をもたらすコンテンツを拡充中
- ・無料でどなたでも参加が可能

コンテンツ例

CRM & Sales Hubフォーラム

CRMやSales Hub製品に関するディスカッションをしたり、営業活動のヒントをシェアしたりできます。

[詳しくはこちら](#)

Marketing Hubフォーラム

Marketing Hub製品に関するディスカッションをしたり、マーケティング活動のヒントをシェアしたりできます。

[詳しくはこちら](#)

Service Hubフォーラム

Service Hub製品に関するディスカッションをしたり、カスタマーサービスについてのヒントをシェアしたりできます。

[詳しくはこちら](#)

おすすめグループ



定期的にJapan Hugミートアップを開催イベントではユーザ事例、アップデートの発表と交流会を実施

<https://events.hubspot.com/japan/>

Q&A



**スプレッドシートで管理してる
顧客情報はどのようにHubSpotに追
加することができるのか**

**メールの自動送信機能は
ないのか**

アンケートご協力をお願い

(所要時間:2分)

Zoomアプリからご視聴されている方

チャット、もしくはウェビナー退出後に誘導されるアンケートページからご回答をお願いいたします

ウェブブラウザからご視聴されている方

チャットでご案内するアンケートページからご回答をお願いいたします



Thank you