

2019年7月17日
HubSpot Japan株式会社

HubSpotが無料のCRM「HubSpot CRM」にEメールマーケティングおよび広告管理機能を搭載。

スタートアップと中小企業のマーケティング活動支援を一層強化

HubSpot Japan株式会社（本社：東京都千代田区、共同事業責任者：伊田聡輔、伊佐裕也、以下 HubSpot）は、100万件までの顧客データを無料で管理できる「HubSpot CRM」に、Eメール作成・送信・分析機能を追加することをお知らせいたします。同時にGoogle広告、Facebookリード獲得広告、LinkedIn広告の管理機能も無料アカウントからご利用いただけるようになります。

■ リソースが限られた企業でも、導入コストを抑えてCRM上の顧客データと連携した効果的な顧客獲得施策が行えるように

限られた予算と人的リソースの中で事業を成長させなければならないスタートアップや中小企業にとって、低価格のEメール配信や広告管理ツールを活用して見込み客の獲得と関係性構築を進めていくことは必須です。しかしながらそれらのツールは個々に独立しているため、担当者が顧客の行動や態度変容を考慮した施策を実行して成果を追跡するのは難しい状況でした(*注1)。さらにこのように分散したツールを一元化して社内プロセスを効率化しようとしても、新規ツールの導入に初期コストがかかるため、実行に踏み切れないという声もありました。

これらの課題を解決するため、このたびHubSpotは無料の顧客関係管理ソフトウェア（以下CRM）である「HubSpot CRM」にEメールマーケティングと広告管理の機能を標準搭載いたします。HubSpot CRMを利用していただくことにより、企業は導入コストをかけずに見込み客の獲得と関係性構築に必要な最低限の施策をひとつのクラウド型ソフトウェア上で開始することができます。さらに上記の各機能がCRMと統合されているため、各施策を単発に終わらせず、顧客との長期的なコミュニケーションを設計して満足度を最大化することが可能です。

■ HubSpot CRMに搭載される機能の詳細

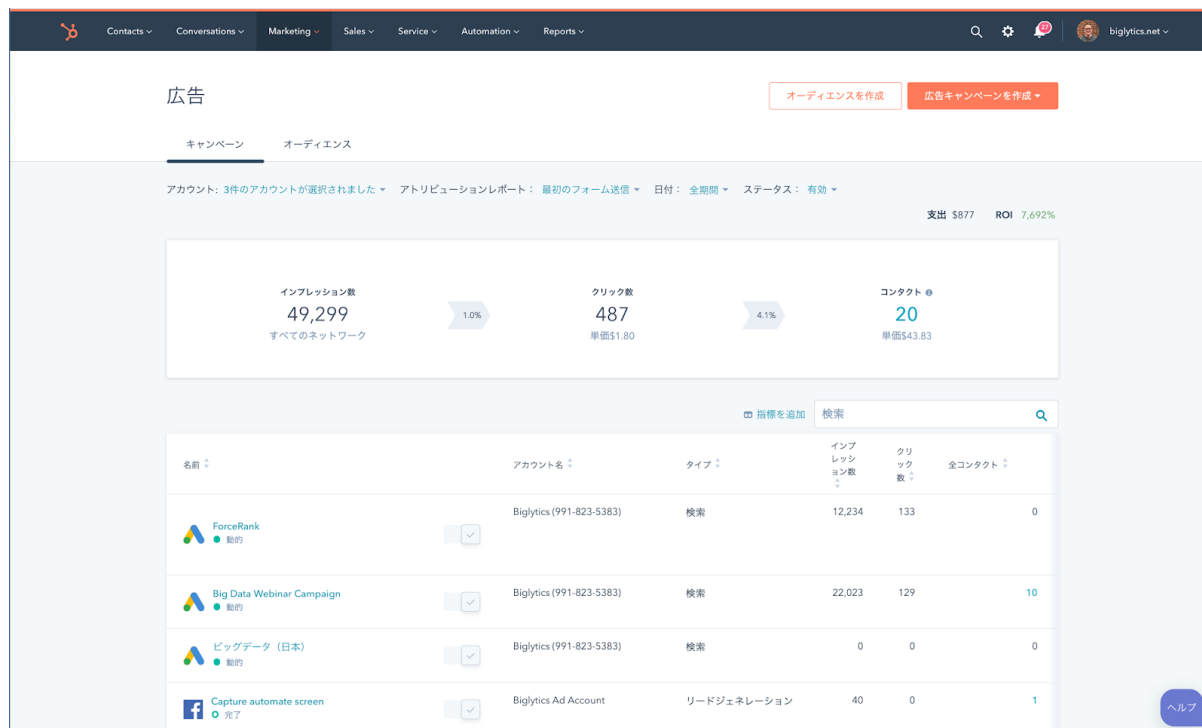
1. Eメールマーケティング機能

Eメール配信リストを作成し、毎月2,000件までのEメールを無料で配信することができます。HTMLメールを簡単に作成できるEメールエディターも利用できます。さらに配信後の開封率やURLクリック率、HTML上でクリックされた位置を示すクリックマップ等のパフォーマンス確認機能も利用できます。これらのEメール配信における基本機能を無料で備えた上で、送信履歴を顧客管理画面に記録する等、CRMならではの機能を活かせることが特徴です。

2. 広告管理機能

これまでHubSpot CRMではFacebookリード獲得広告とInstagramリード獲得広告の管理機能を無料で提供してまいりました。今回のアップデートによりGoogle広告とLinkedIn広告

の管理も可能になり、過去30日あたりの広告費合計1,000米ドル以内、かつ広告アカウント数2件（*注2）までの範囲で追加料金なく管理とトラッキングを行うことができます。広告のコンバージョン情報とCRM上のコンタクト情報を紐付けることにより、インプレッション数やクリック数の測定にとどまらず、広告経由で獲得した見込み客の数をダッシュボードで一覧することが可能です。



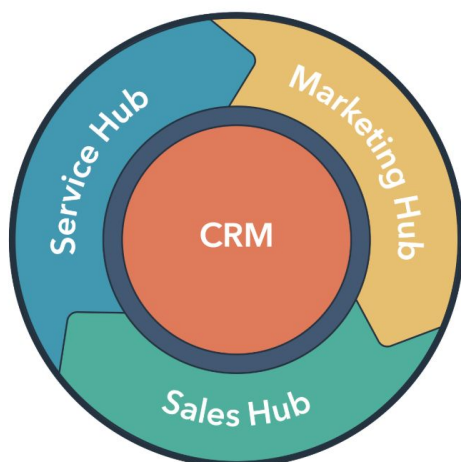
今回リリースされた新しい機能の詳細は下記のURLよりご覧いただけます：

<https://www.hubspot.jp/marketing/free/f160-2>

*注1) また、日々の業務の中で複数のシステムにログインする手間は担当者が本来ビジネスに投資すべき貴重な時間を奪っています。HubSpot Researchの調査では、回答者の82%が複数システムの併用によって業務時間を取られていると答えました（回答者2,008名、2016年）

*注2) アカウント2件」の具体例：例1) Google広告のアカウント2件、例2) Google広告のアカウント1件とFacebookリード広告のアカウント1件

《HubSpot CRMについて》



HubSpot CRMは見込み客や顧客のコンタクト情報や自社ウェブサイト上での行動、所属する会社の情報や営業チームの取引（商談）情報等を無料で管理できるCRMです。このCRMにアクセスできる自社ユーザーの登録数に制限はなく、顧客も100万件まで管理することができます。

HubSpot CRMは「HubSpotの成長プラットフォーム」の中心にあり（左図）、HubSpotユーザーはこの無料CRMに上乗せする形で「Marketing Hub」、「Sales Hub」、「Service Hub」の各プランをニーズに合わせて追加購入していくことができます。

す。価格体系およびプラン別の搭載機能について、詳しくは[こちらのページ](#)をご覧ください。

《HubSpotについて》

「Help millions of organizations grow better」をミッションとして掲げるクラウド型ソフトウェア(SaaS)企業。顧客をその企業の「推奨者（プロモーター）」に転換する独自のマーケティング・セールス手法、「インバウンド手法」に基づき、永続的に無料のCRM（顧客関係管理ツール）を中核に、マーケティング、セールス、カスタマーサービスをひとつのプラットフォーム上で管理・実践できる各種アプリケーションを展開。スタートアップ支援プログラムとしては、スタートアップ向けの優待価格を始めとするパッケージ「[HubSpot for Startups](#)」を提供している。

会社名	HubSpot Japan株式会社 (日本語表記が必要な際は「ハブスポット・ジャパン株式会社」とご記載ください。)
設立	2016年2月
営業開始	2016年7月
資本金	500万円
共同事業責任者	伊田 聡輔（セールスディレクター）、 伊佐 裕也（シニア マーケティング ディレクター）
事業内容	マーケティングおよびセールス支援ソフトウェアの開発、販売、 および関連サービスの提供
所在地	[東京オフィス] 〒100-0004 東京都千代田区大手町2-2-1 新大手町ビル 3F 336 xLink内
本社	HubSpot, Inc.（米国マサチューセッツ州ケンブリッジ） ニューヨーク証券取引所上場（ティッカー：HUBS） 代表者 ブライアン・ハリガン（CEO、共同設立者） ダーメッシュ・シャア（CTO、共同設立者）
従業員数	全世界約2,600名（うち日本在籍社員26名、2019年7月現在）
企業WEBサイト	https://www.hubspot.jp/company-information

《本件に関するお問い合わせ先》

pr-japan@hubspot.com

03-6899-2248

土井