



Solutions Partner プログラム

ティアと特典ガイド2023年版



目次

- 1 HubSpot Solutions Partnerプログラムへようこそ
- 2 本プログラムとティアについて
- 3 プログラムの最新情報2023年版
- 4 各ティアの獲得に必要な条件
- 5 プログラム特典の概要
- 6 プログラムでご利用になれる特典の詳細
- 7 クイックリンク集





HubSpot Solutions Partnerプログラムへようこそ

HubSpot Solutions Partnerプログラムへようこそ。このプログラムは多様性に富んだ Solutions Partnerさまと Solutions Providerさまの広範なエコシステムで、何百万もの HubSpotのお客さまのビジネスの成長を支援するものです。

HubSpot Solutions Partnerプログラムは10年以上前の発足以来、成長企業の支援に欠かせない役割を担ってきました。そして今もなお成長を続け、技術、業界や顧客に関する比類ない専門知識が集まる、広範で多様なエコシステムに拡大しています。パートナーさまと当社で共に支援するお客さまが現在のマクロ経済環境の影響を受ける中で、皆さまは信頼できるパートナーとして、顧客が持続的な成長を実現するために必要なサービスやソリューションを提供する立場にあります。

本ガイドでは Solutions Partnerプログラムに参加する皆さまに、経験豊富で優れたパートナーとして、顧客と有意義に関わり、自社の強みを際立たせる上で役立つ多くの情報をご紹介します。また、プログラムのティアに応じてご利用いただける特典についても詳しく説明いたします。

お客さま、そして当社にとって、パートナーさまは成長を促す重要な原動力です。今年、パートナーの皆さまと一緒にどのようなことを成し遂げられるのか楽しみにしております。改めまして、日頃より HubSpot Solutions Partnerプログラムへご参加、ご協力いただき誠にありがとうございます。

今後ともよろしくお願い申し上げます。

HubSpot Solutions Partnerプログラム担当バイスプレジデント
Brian Garvey

本プログラムとティアについて

Solutions Partnerプログラムは、顧客との関係をさらに深め、ビジネスを新たな段階へと成長させるための基盤としてご活用いただけます。販売に貢献いただいていたHubSpotビジネスのコミッションに加え、ティアに応じたさまざまな特典をご利用いただくことができます。【一部、日本未提供の特典もございます。ご了承ください。】

HubSpotのSolutions Partnerさまのティア（ランク）は、クライアントに対するHubSpotプラットフォーム活用支援の実績に応じて決定されます。ティアはGoldからElite（最高レベル）までの、4つのランクが用意されています。ティアは、本プログラムにおけるパートナーさまの成果を示すだけでなく、他の参加企業との違いを際立たせる手段としても活用いただけます。

まずは、Solutions ProviderまたはSolutions Partnerのいずれかをお選びください。Solutions Providerパッケージでは、HubSpot製品の販売やサービスの提供を始めやすくなっています。包括的なSolutions Partnerパッケージにお申し込みいただくと、所定の基準に応じて豊富な特典をご利用いただけるようになります。

ティアの獲得を目指すには、まずプログラムに参加してパートナー認定資格を取得していただく必要がございます。ティアは、販売および管理に貢献いただいたHubSpotビジネスの金額に基づいて判定します。また、判定には販売による月間経常収益（MRR）と管理によるMRRの2つの測定指標を使用します。現在のティアは、[HubSpotパートナーアカウント](#)でご確認いただけます。

ティアにはパートナーとしての販売およびサービスの実績と総合的な実績が反映されますが、パートナーさまに関する詳細情報は含まれません。このガイドでは、ご専門の製品や分野をアピールするためのパートナー認定資格やHubSpot Solutions企業検索についても説明します。

プログラムの最新情報2023年版

Accreditation

HubSpotの製品やエコシステムが複雑化するにつれ、当社と当社のお客さまは、プログラムやプロジェクトにおいて専門的なパートナーさまに頼るようになるでしょう。[HubSpot Accreditation](#)（英語）は、最高水準のサービスや戦略面の高度な知見によってHubSpotのお客さまの成功をサポートするSolutions Partner企業を対象とした資格です。

パートナーさまは、技術やビジネス上の複雑なニーズを抱える顧客に対応するために必要な専門知識、能力、実務経験を備えていることを証明する必要があります。Accreditationは認定資格よりも厳格です。一連の前提条件が設けられ、ロールプレイなどの実技審査が必要となる場合もあります。

コミッション

2023年4月1日より、HubSpotのSolutions Partnerさまは販売した製品ラインで発生しているサブスクリプション額に応じて、3年間にわたって20%のレベニューシェア（コミッション）を獲得できます。対象となるのは、2023年4月1日以降に成約した取引です。顧客のサブスクリプション期間が3年未満の場合、コミッションの支払いは解約時に停止されます。

2023年3月31日までに成約した対象となる取引については、パートナーさまによる顧客へのサービス提供の有無を問わず、2025年4月1日まで20%のコミッションの支払いが継続されます。2025年4月1日以降は、2023年3月31日までに成約した既存取引が管理によるMRRクレジットの要件を満たしている限り、その既存取引について引き続き20%のコミッションを受け取ることができます。

さらに、条件を満たすパートナーさまに対象の取引をご紹介する、Upmarket Referralプログラムというオプションのプログラムも新たにご用意しております。2023年2月17日より、Platinum、Diamond、Eliteティアのパートナーさまが条件を満たした場合に、対象の取引について成約日から1年間にわたり10%のコミッションを受け取る資格を得ます。このプログラムに参加し、コミッションを受け取るための条件は以下の通りです。

Upmarket Referralプログラムの対象となるパートナーさまの条件

- Platinum、Diamond、Eliteのいずれかのティアを獲得している
- CRM Implementation Accreditationを取得済み

Upmarket Referralプログラムの対象となる取引の条件

- HubSpotの新規顧客である
- ProfessionalまたはEnterpriseエディションのサブスクリプションサービスの純新規契約である
- 単一製品ラインのサブスクリプションの場合は5,000米ドル、複数製品ラインのサブスクリプションの場合は3,000米ドルを上回っている
- パートナーさまの関与を証明する確認リンクに顧客が署名している

管理によるMRR

活発な作業実施が要件に設定されていることに鑑み、2023年4月3日をもってワークフローは管理によるMRRクレジット獲得の対象から除外されます。加えて、管理によるMRRクレジットの有効期限はこれまで、顧客アカウントにおいてパートナーさまが最後に作業を実施してから90日間に設定されていましたが、2023年4月3日より60日間に短縮されます。現在、管理によるMRRクレジットの測定にはリアルタイムのデータが使われています。以前はパートナーさまが顧客アカウント内で対象の作業を行ってから管理によるMRRクレジットに反映されるまで時差が生じていましたが、パートナーダッシュボードに即時反映されるようになりました。今後も、顧客と行った作業をクレジットへ最適に反映できるように、引き続き基準を調整してまいります。現時点の管理によるMRRクレジットの詳細については、[こちらのナレッジベース記事](#)をご覧ください。

ティア未獲得のパートナーさまに関する変更点

コミッションの変更に加え、2021年1月17日より前に本プログラムに参加され現在ティア未獲得のパートナーさまは、2023年7月15日までにGoldティアの獲得が叶わない場合、Solutions Providerとして参加を継続されるか、プログラムから脱退されるかをお選びいただけます。Solutions Partnerから除外対象となる可能性がある各パートナーさまには2023年2月に通知し、2023年7月15日までの猶予期間中にGoldティア獲得を目指していただく予定です。2023年1月の再評価プロセスにてGoldティアからティア未獲得へ降格されたばかりのパートナーさまは、現時点では影響を受けません。

ティア未獲得のパートナーさまの除外は、6か月ごとに継続的に実施されます。今後はHubSpot Solutions Partnerプログラムに2年間以上参加されている全てのパートナーさまを対象に、Goldティアの獲得および保持がSolutions Partnerとしてプログラムに継続してご参加いただくための必須条件となります。

Solutions Providerパッケージでは、成約から12か月間のみコミッションを受け取ることが可能です。そのため、今年7月にSolutions Providerへ移行されるティア未獲得のパートナーさまのコミッションは、それに従って影響を受けます。Solutions Providerへ移行する日までに既に12か月分のコミッションを受領している取引に関しては、2023年7月15日をもってコミッションのお支払いが停止されます。2023年7月16日以降に成約した取引については、成約日から1年間、20%のレベニューシェアを継続して受け取ることができます。プログラムから脱退することを選択される場合は、成約日に関係なく、全ての取引に対し即時レベニューシェアのお支払いが停止されます。



各ティアの獲得に必要な条件

MRR基準額	ポイント (販売によるMRR)	ポイント (管理によるMRR)	合計ポイント
Elite	1,950 (7,800,000円)	1,700 (20,400,000円)	5,950
Diamond	570 (2,280,000円)	550 (6,600,000円)	2,020
Platinum	270 (1,080,000円)	150 (1,800,000円)	645
Gold	113 (450,000円)	38 (450,000円)	243

必要な条件	Solutions Provider	Solutions Partner	Gold Solutions Partner	Platinum Solutions Partner	Diamond Solutions Partner	Elite Solutions Partner*
Partner 導入支援		✓	✓	✓	✓	✓
パートナー認定資格の取得		✓	✓	✓	✓	✓
サブスクリプションサービスの自社購入	Starter エディションのいずれか	Professional エディションのいずれか	Professional エディションのいずれか	Professional エディションのいずれか	Professional エディションのいずれか	Professional エディションのいずれか
販売先顧客の製品アプリ使用量中央値			3以上	3以上	3以上	3以上

通貨別ポイント換算表**	販売ポイント	管理ポイント
US \$100 米ドル		
AUD \$105 オーストラリアドル		
COP \$300,300 コロンビアペソ		
EUR €75 ユーロ		
GBP £62.5 英ポンド	3点 (6点)	1点 (2点)
SGD \$140 シンガポールドル		
JYP ¥12,000 日本円		
ZAR R1,545 南アフリカランド		
CAD \$130 カナダドル		

新興市場とは、HubSpotの販売が開始されて間もない国や地域を指します。HubSpotの市場占有率が低く、現地でのプレゼンスもまだあまり確立されていません。こうした市場を開拓するにはパートナーさまのご協力が不可欠です。パートナーさまに新しい市場でのブランドの資産価値を高め、その市場特有の課題に対処していただく必要があります。新興市場における負担の大きさに鑑み、HubSpotは2020年に「新興市場ティア」を新たに設定しました。2021年にはさらにその枠組みを拡大し、新興市場を所在地とするパートナーさまに対して、販売によるMRRと管理によるMRRの両方のティア獲得条件を引き下げました。2022年7月からは新興市場向けのアプローチを改め、パートナーさまの所在地ではなく顧客の所在地に応じて新興市場向けの条件が適用されるように変更します。つまり、パートナーさまの所在地に関係なく、新興市場に属する顧客との取引に対しては、通常の2倍のポイントを付与します。

「新興市場」に該当する地域は、インド、ラテンアメリカ、北アジア（中国、モンゴル、韓国）、東南アジア（バングラデシュ、ブルネイ、カンボジア、香港、インドネシア、ラオス、マレーシア、モルディブ、ミャンマー、ネパール、パキスタン、フィリピン、スリランカ、シンガポール、台湾、タイ、東ティモール、ベトナム）とさせていただきます。

* Eliteティアは招待制です。さらに、顧客維持率85%以上、売上継続率(C\$R)85%以上、チーム全体での認定取得数100件以上といった追加要件の達成が求められます。

これらの条件は変更される可能性があります。また、Eliteティアの全ての応募者は、ティアへの招待に先立ち、適正な状態にあることを確認するために厳正な審査を受ける必要があります。Eliteティアの取得条件の達成が近づいた時点で担当のアカウントチームに連絡し、要件を満たしているかどうかをご確認ください。追って、Eliteティアへの昇格のプロセスおよびスケジュールについて詳細をご案内いたします。

** 各通貨のポイント換算値には為替レートが織り込まれていますが、ティア獲得条件の達成状況に市場変動の影響が及ぶことを防ぐため、現在の相場が反映されていない場合があります。

プログラム特典の概要

レベニューシェア	Provider	Partner	Gold	Platinum	Diamond	Elite
コミッションの料率 (取引1件当たり)	20% (最初の 12か月間)	20% (最長3年間)	20% (最長3年間)	20% (最長3年間)	20% (最長3年間)	20% (最長3年間)

*取引やパートナーさまの適格性要件については、[販売に関する規則](#)をご参照ください。

担当者による支援	Provider	Partner	Gold	Platinum	Diamond	Elite
チャンネル アカウント マネージャー(CAM)		✓	✓	✓	✓	✓
チャンネルコンサルタント (CC)		✓	✓	✓	✓	✓
優先サポート		✓	✓	✓	✓	✓
CMS Hub/ Operations Hub セールススペシャリスト		✓	✓	✓	✓	✓
四半期ビジネスレビュー				✓	✓	✓
プリセールス ソリューション アーキテクト						✓
パートナー プラットフォーム サービス						✓

マーケティング関連の特典	Provider	Partner	Gold	Platinum	Diamond	Elite
HubSpot Solutions 企業検索への掲載	✓	✓	✓	✓	✓	✓
HubSpotユーザー グループの主導		✓	✓	✓	✓	✓
Impact Award		✓	✓	✓	✓	✓
ティアのバッジ		✓	✓	✓	✓	✓
パートナーさま向け ブランドフォルダー DAM	✓	✓	✓	✓	✓	✓
マーケティング リソース ライブラリーへの掲載			✓	✓	✓	✓
HubSpot マーケティング ブログでの優先的な 情報発信					✓	✓

営業関連の特典	Provider	Partner	Gold	Platinum	Diamond	Elite
取引登録	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ドメインの登録	5	10	15	25	75	175
パートナーリード通知の 登録	✓	✓	✓	✓	✓	✓
HubSpot製品 デモ用アカウント		✓	✓	✓	✓	✓
顧客が利用する 導入支援の免除		✓	✓	✓	✓	✓
既存顧客の 紹介プログラム		✓	✓	✓	✓	✓

サービス関連の特典	Provider	Partner	Gold	Platinum	Diamond	Elite
HubSpotアカデミーのパートナートレーニング	✓	✓	✓	✓	✓	✓
クライアント管理ダッシュボード	✓	✓	✓	✓	✓	✓
クライアント導入支援サポート		✓	✓	✓	✓	✓

イネーブルメント関連の特典	Provider	Partner	Gold	Platinum	Diamond	Elite
パートナー リソースセンター		✓	✓	✓	✓	✓
Seismic (イネーブルメントプラットフォーム)				✓	✓	✓
パートナーさま向け先行情報				✓	✓	✓

コミュニティ	Provider	Partner	Gold	Platinum	Diamond	Elite
パートナーさま向けのプライベートコミュニティ スペース	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ニュースレターのEメール (月1回配信)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
パートナーさま向けのプライベート Slackグループ	✓	✓	✓	✓	✓	✓
パートナーさま向けのプライベート Facebookグループ		✓	✓	✓	✓	✓
Partner Advisory Council (パートナー協議会)への応募資格			✓	✓	✓	✓

プログラムでご利用になれる特典の詳細

レベニューシェア

コミッションの料率(取引1件当たり)

貴社が販売した取引に対してレベニューシェア（コミッション）をお受け取りいただけます。HubSpotと貴社の共通のお客さまでもあるクライアント企業への販売活動やサービス提供に対する還元施策の1つです。コミッションの獲得に先立って、[Solutions Partnerプログラムを通じた販売に関する規則](#)とプログラムポリシーをご確認ください。

担当者による支援

チャンネル アカウント マネージャー(CAM)

各Solutions Partnerさまには、専任のチャンネル アカウント マネージャー（CAM）が割り当てられます。CAMはパートナーさまの営業活動のコーチのような存在であり、HubSpot製品の営業活動全体を通じて支援を行います。また、見込み客の特定、商談の促進、成約率の向上、顧客との有益かつ長期的な関係の構築に役立つツールやリソースを提供いたします。CAMはパートナーさまの組織の一員のような存在とお考えください。[貴社担当のCAM](#)は、パートナーアカウントでご確認いただけます。

チャネルコンサルタント(CC)

各Solutions Partnerさまに割り当てられるチャネルコンサルタント (CC) *は、パートナーさまの提供サービスの拡充、収益の拡大とともに、顧客のキャンペーンの成果向上をご支援いたします。CCはカスタマーサクセスに関するあらゆるご相談の窓口であり、パートナーさまが顧客にHubSpotを効果的に導入していただけるように力を尽くします。担当のCCはHubSpot製品に関するご質問にお答えするとともに、プラットフォームの機能性を高めるため、貴社のサービスの拡充についてアドバイスいたします。貴社担当のCCは、パートナーアカウントでご確認ください。

優先サポート

経験豊富なパートナー サポート チームに、HubSpotアカウントや電話で優先的にお問い合わせいただけるため、待ち時間が短縮されます。電話では、着信後に「5」を押してください。なお、優先サポートは英語のみでのご提供となりますのでご了承ください。

CMS Hub/Operations Hubセールススペシャリスト

HubSpotのセールス スペシャリスト チームは、現在CMS Hub (ProfessionalおよびEnterpriseエディション) とOperations Hub (ProfessionalおよびEnterpriseエディション) を専門に販売している、製品特化型の営業担当で構成されています。セールススペシャリストは、新製品の最も効果的な営業活動を定義して確立する役割を担っており、卓越した営業活動と顧客体験によってお客さまの期待に応えることを目指しています。セールススペシャリストは貴社の営業部門と協力して、営業プロセスにおいて各製品に固有の専門知識を提供し、共同で当社製品の販売に当たります。詳細は担当のCAMにお問い合わせください。なお、本サービスは英語のみでのご提供となりますのでご了承ください。

四半期ビジネスレビュー

上位ティアのパートナーさまには、チャネルコンサルタント (CC) とチャネル アカウント マネージャー (CAM) が四半期ビジネスレビュー (QBR) を行います。QBRでは四半期の実績をパートナーさまと確認し、現在の課題や成果について話し合うとともに、次の四半期の目標設定をお手伝いします。さらに、設定した目標の最適な達成方法について、パートナーさまと一緒に具体的なアクションプランを策定します。

* Solutions Partnerプログラムに参加後、6か月経過してもHubSpot製品を販売していない、または12か月以上HubSpot製品の販売実績がないパートナーさまについては、カスタマーサクセスチームが代わりに対応いたします。また、北米に所在するパートナーさまがCCによる支援を受けるには、パートナーさま向け基礎導入支援を完了する必要があります。

プリセールス ソリューション アーキテクト

最上位ティアのパートナーさまは、ソリューション アーキテクト チームから直接支援を受けていただけます。大規模なクライアント企業の高度なニーズに特化し、全てのHubSpotソフトウェア製品を販売いただくことを想定した体制です。セールスエンジニアリング部門のグローバルチームと連携した経験豊富な技術者で構成されるソリューション アーキテクト チームは、市場投入戦略、製品開発、営業プロセスに関わり、お客さまへの対応を行います。貴社を担当させていただくソリューションアーキテクトについては、CAMにお問い合わせください。なお、本サービスは英語のみでのご提供となりますのでご了承ください。

パートナー プラットフォーム サービス

最上位ティアのパートナーさまは、パートナー プラットフォーム サービス チームによる支援をご利用いただけます。このチームは販売後の顧客戦略チームの一員のような存在とお考えください。お客さまの利用シナリオに基づくワークショップを実施したり、機能連携の戦略に関する疑問にお答えしたりします。四半期ごとの戦略の立案のほか、具体的な顧客対応に適した技術的ソリューションの検討について随時ご相談いただけます。詳細は担当のCCにお問い合わせください。なお、本サービスは英語のみでのご提供となりますのでご了承ください。



マーケティング関連の特典

HubSpot Solutions企業検索への掲載

ビジネスの成長を支援してくれるパートナーを探している組織は少なくありません。こうした組織に見つけてもらえるように、Solutions PartnerさまやSolutions ProviderさまはHubSpot Solutions企業検索にビジネス情報を掲載いただけます。企業検索では、ご専門とされる領域や業種、サービス提供地域、取得済みの認定資格やAccreditation、顧客からの声などを記載いただくことが可能です。企業情報の掲載をご希望の場合は、[必要事項をご記入](#)ください。

HubSpotユーザーグループの主導

全てのSolutions Partnerさまには、[HubSpotユーザーグループ \(HUG\) を主導](#)いただける資格があります。HUGは、HubSpotユーザーにソフトウェアの効果を最大限に引き出していただくことを目的として開催される無料のユーザーグループです。HUGのテーマとしては、特定の場所（例：ニューヨーク市）、業種（例：ホスピタリティ業）、関心領域（例：テクノロジー業界で働く女性向け）、スキル（例：SEO）などが挙げられます。HUGを主導いただくことで、HubSpotから提供される専用コンテンツにアクセスでき、HubSpotの担当者や顧客とのネットワークを常に拡大し、ソートリーダーとしてご担当者さまや組織の存在感を高めていただくことができます。

Impact Award

Impact Awardは、卓越した成果を達成されたパートナーさまを表彰するための制度です。四半期ごとにカテゴリー別のImpact Awardにご応募いただき、受賞されることで組織の競争力の向上につながります。過去に受賞されたパートナーさまの事例は、[こちらのページ](#)でご覧いただけます。Impact Awardへのご応募は、[こちらのページ](#)からお申込みください。

ティアのバッジ

HubSpotとのつながりを示すバッジで、自社の専門性を潜在顧客にアピールしましょう。ウェブサイトやEメールの署名欄に[ティアのバッジ](#)を表示することで、HubSpotに関する専門知識があることを示し、他社との違いを際立たせることができます。[Solutions Partnerプログラムにおけるプロモーションガイド](#)、当社の[商標使用ガイドライン](#)を順守の上、ご活用ください。

パートナーさま向けブランドフォルダーDAM

新しい[Solutions Partnerブランドフォルダー](#)では、HubSpotのブランディングに必要なものを全て一元的に提供しています。最新のブランドガイドラインを掲載しているほか、プログラムのロゴ、ティアのバッジ、50種類以上のアイコン、60点以上の製品スクリーンショットは、パートナーさまのマーケティング資料でお使いいただけます。ご利用になる際は、[プロモーションガイドライン](#)に従ってください。

マーケティング リソース ライブラリーへの掲載

貴社が制作したマーケティングのオファーとテンプレートを、HubSpotの[マーケティング リソース ライブラリー](#)に投稿していただけます。世界のマーケティング担当者が閲覧するライブラリーにコンテンツを投稿することで、さらなるリードの創出が期待できます。なお、投稿いただいたコンテンツは、所定の品質基準に従って審査させていただきます。また、投稿いただけるのは、著作権フリーの素材などを流用していない、オリジナルのコンテンツに限られますのでご注意ください。

HubSpotマーケティングブログでの優先的な情報発信

DiamondまたはEliteのSolutions Partnerさまには、HubSpotマーケティングブログにおいて、ソートリーダーとして優れた[考えを発信する](#)機会が優先的に与えられます。マーケティングブログでは、実験的な取り組み、信頼できる記事、グラフを用いた記事を主に扱い、データや分析を通じてマーケティング担当者、グロースハッカー、経営者層に専門知識を提供することを目的としています。パートナーさまによる情報発信の方法は、記事内に専門家の意見として引用する方法と、パートナーさま自身に記事を寄稿していただく方法の2通りがあります。



営業関連の特典

ドメインの登録

創出したリードのドメインをHubSpotのパートナーアカウントに登録いただけます（登録数の上限はティアによって異なります）。

取引登録

[取引登録](#)は、販売プロセスにおける摩擦を解消するために開発された専用システムです。当社の新しい取引登録システムには、取引の登録を行うことで共有取引が作成され、パートナーさまとHubSpotのポータル間で情報を同期できるという特長があります。共有取引では、取引の登録時に、パートナーさまとHubSpotの両方のCRM内で同じ取引のレコードが作成されます。パートナーさまが共有取引を登録する方法は3種類あります。パートナーダッシュボードのバナーから行う方法、コンタクトレコードまたは会社レコード上で行う方法、そしてCRM内の既存の取引を共有取引に変換する方法です。

パートナーリード通知の登録

パートナーリード通知に登録しておくことで、登録済みのドメインがHubSpotの公式サイトで顧客化が期待される操作（デモの依頼、無料トライアルの開始など）を行った際に、Eメールで通知を受け取ることができます。詳しくは[こちらのページ](#)をご覧ください。登録はパートナーアカウントの「設定」タブからお手続きいただけます。

HubSpot製品デモ用アカウント

[パートナーさま専用のHubSpot製品デモ用アカウント](#)では、HubSpotの全てのソフトウェアについてデモや販売活動を効率よく進められるように、Enterprise CRM Suiteの全機能とCRMダミーデータをご利用いただけます。

顧客が利用する導入支援の免除

パートナー認定資格を取得いただくとともに、担当のチャネルコンサルタントによるパートナーオンボーディングを受けていただくことで、インバウンドサービスとHubSpotソフトウェアに関する専門知識を習得していただけます。習得後、顧客が貴社の導入支援サービスを利用することを選択した場合に、HubSpot提供の標準的な導入支援サービスを免除いただけるようになります。

既存顧客の紹介プログラム

既存顧客の紹介プログラムは、HubSpotの見込み客に対して、電話で既存のお客さまと1対1で話す機会を提供するものです。HubSpotプラットフォームに関する利用者の「生の声」を聞くことができるため、成約を促進する上で効果的です。この電話を通じてお客さまの経験を率直に語ってもらうことで、見込み客が抱える不安を取り除くことができます。詳細は担当のCAMにお問い合わせください。なお、本サービスは英語のみでのご提供となりますのでご了承ください。

サービス関連の特典

HubSpotアカデミーのパートナートレーニング

パートナーさま専用の各種のトレーニングにアクセスし、営業、カスタマーサービス、製品の実装など、社内の特定の業務を担当する人員の教育や能力開発にご活用ください。パートナーさま向けの認定資格を取得することで、特定の戦略的な技能に関し、専門性を備えていることが証明されます。パートナーさま向けのトレーニングと認定資格の一覧は、[HubSpotアカデミーの \[パートナートレーニング\] タブ](#)でご覧いただけます。

クライアント管理ダッシュボード

このダッシュボードでは、貴社のクライアントに関するリアルタイムのデータと意思決定に役立つ情報を一覧で確認できます。通知を設定しておくことで、顧客が利用している全ての製品に関して顧客ライフサイクルの状況を正確に把握できるようになります。[クライアント管理ダッシュボード](#)は、HubSpotのパートナーアカウントからご利用いただけます。

クライアント導入支援サポート

新しいSolutions Partnerさまには、HubSpotのチャンネルコンサルタント（CC）とチャンネルアカウントマネージャー（CAM）が連携し、オンボーディングの際にHubSpot製品の販売およびサービス提供に必要なツールを提供いたします。その一環として、貴社にとって初めてのHubSpot製品またはサービスの導入がうまくいくように、担当のCCが顧客への導入支援の方法についてサポートいたします。詳しくは[こちら](#)をご覧ください。

イネーブルメント関連の特典

パートナー リソース センター

[パートナー リソース センター](#)では、パートナーさま向けに最新ニュースや各種資料を提供しています。製品に関する資料、パートナーブログに加えて、本ガイドに記載の特典の詳細もご覧いただけます。HubSpotを活用してビジネスの成長を実現していただくための各種ツールがそろっています。

Seismic(イネーブルメントプラットフォーム)

Platinum、Diamond、Eliteの各パートナーさまは、[Seismic](#)という専用のイネーブルメントプラットフォームをご利用いただけます。このプラットフォームでは、最新のプレゼンテーション資料や概要資料、競合製品の分析情報など、販売活動やサービスの提供に必要な全てのリソースを参照することが可能です。さらに、HubSpotと共同で販売活動を展開していくための準備として、製品のリリース予定など、機密性の高い情報もご覧いただけます。HubSpotの営業チームと同じ営業資料を、同じプラットフォーム上でご利用ください。

パートナーさま向け先行情報

新製品やプログラムの変更点をいち早くご紹介する場、HubSpotの幹部社員による限定セッションの機会として、Platinum、Diamond、Eliteのパートナーさまを特別なイベントにご招待します。このイベントでは、HubSpotのゼネラルマネージャー、市場投入戦略担当責任者、プロダクトマネージャーが今後の製品リリースなどの社外秘情報をお届けします。イベントは参加者の皆さまに寄り添う形態に規模を縮小し、上位ティアのパートナーさまに新機能、新規キャンペーン、新製品を先行案内いたします。イベントへの招待状は、貴社のご担当者さま宛てにEメールでお送りいたします。

コミュニティー

パートナーさま向けのプライベート コミュニティー スペース

HubSpotコミュニティーでは、パートナーさまが販売し、サービスを提供しているHubSpotの製品やサービスを実際に利用しているコミュニティーメンバーの皆さまと交流できます。さらに、HubSpotコミュニティーにはパートナーさま専用のプライベートスペースがあります。このスペースでは他のパートナーさまと戦略について話し合うほか、製品の最新情報を入手でき、HubSpotの最新のリソースについて把握することも可能です。コミュニティーには[こちら](#)からアクセスできます。

パートナーさま向けのプライベートSlackグループ

Slackを利用しているパートナーさまのグループに参加して、世界規模で協力関係を築くことができます。このプライベートグループは、他のパートナーさまとの交流や、HubSpotのCAMやCCとのコミュニケーションにご活用いただけます。参加をご希望のSolutions Partnerさまは、[こちらのページ](#)からお申し込みください（ご参加の対象は、Gold以上のティアのパートナーさまとさせていただきます）。Solutions Providerさま向けのグループは、[こちらのリンク](#)からお申し込みください。

ニュースレター(月1回配信)

HubSpotに関する最新情報をご覧いただけます。HubSpotからの「Education, Content and Resources」Eメールの配信に登録してお受け取りください。このニュースレターでは、パートナーシップに関する重要なお知らせや製品の最新情報、有用なコンテンツをEメールで直接お届けします。

パートナーさま向けのプライベートFacebookグループ

HubSpotパートナーのFacebookグループで、世界各国の参加企業と協力関係を構築することができます。ツール連携や広告戦略、HubSpotの活用に関するヒントなど、さまざまな質問の投稿に対し他の参加者から回答が寄せられます。グループへの参加をご希望の場合は、[グループへの参加をお申し込み](#)いただく際、質問にお答えください。ご参加の承認は、Solutions Partnerさまであることが確認された場合に限らせていただきます。

Partner Advisory Council(パートナー協議会)への応募資格

HubSpotの[Partner Advisory Council \(パートナー協議会\)](#)は、5地域のグループから成り、四半期に1回のミーティングで新製品やプログラム変更などに関する意見交換を行います。HubSpotのパートナープログラムに関する重要な意思決定には、コミュニティの声を代表するPartner Advisory Councilからの提言が強く反映されます。Partner Advisory Councilには年に1回、第1四半期に応募していただけます。



クイックリンク集

ぜひブックマークにご登録ください。

プログラムに関する情報

クライアント管理ダッシュボード

パートナー リソース センター

プロダクト リソース センター (英語)

パートナーさま向けニュースブログ
(一部、日本語)

HubSpotのポリシーおよび ガイドラインに関する情報

販売に関する規則の概要

コミッションの概要

リード登録の概要 (英語)

取引登録

イベント、プレスリリース、
ブランディングのガイドライン

Solutions Partner プログラムポリシー

HubSpot Solutions Partner
プログラム契約