

HubSpot

Solutions Partner プログラム

ティアと特典ガイド2022年版



目次

- 2** HubSpot Solutions Partnerプログラムへようこそ
- 3** 本プログラムとティアについて
- 4** プログラムの最新情報
- 7** 各ティアの獲得に必要な条件
- 8** プログラム特典の概要
- 11** プログラムでご利用になれる特典の詳細
- 22** 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。

このたびはHubSpotのパートナープログラムにご参加いただき、誠にありがとうございます。今後、パートナーコミュニティの一員として、お客さまの成功促進に力を尽くしていただけることを大変うれしく思います。HubSpotのSolutions PartnerやSolutions Providerとして活動されるには、今が絶好のタイミングです。**IDC**の試算によれば、HubSpotをご利用中のお客さまが追加の製品やサービスの購入に費やす金額は、HubSpot製品そのものの代金の6倍超だとされています。つまり、HubSpotのSolutions PartnerやSolutions Providerになれば、大きなビジネスチャンスが得られるのです。

2010年、当初のHubSpotパートナープログラムは、インバウンド手法を活用して顧客の成長を支援したいと考えるマーケティングサービスの代理店のために設立されました。時は流れ、2022年を迎えた現在、新たなデジタルファーストの時代に対応すべく組織のニーズは変化しています。このSolutions Partnerプログラムも、世界に広がる多種多様なパートナーさまのニーズに応えるべく進化を遂げました。そして、カスタマイズされたソリューションやサービスを提供するパートナーさまが、HubSpotを通じて共通のお客さまのビジネスの成長を後押しするためにプログラムに参加できるようになりました。

本ガイドではSolutions Partnerプログラムに参加する皆さまに、信頼できる有能なパートナーとして、お客さまを満足させ、自社の強みを際立たせていただく際に役立つ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。

HubSpotとパートナーさまの共通の目標は、“Help millions of organizations grow better”。数字ばかりを追求した表面的な成長ではなく、売り手・買い手・働き手がともに持続可能な利益を享受できる、お客さまの本質的な成長を支援することです。力を合わせて取り組むことで、この目標を達成できるでしょう。その先には、極めて大きなビジネスチャンスが待ち受けています。双方のビジネスの発展に向けて、共に歩んでいけることを楽しみにしています。

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。販売および管理に貢献いただいたHubSpotビジネスの20%に相当する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 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ことから始めていただく必要があります。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

このプログラムは参加者の皆さまからのフィードバックに基づき、常に進化しています。ここからは、昨年発表したHubSpotの販売とサービス提供を行う際に特に大きな影響を与える変更点について紹介します。

アップセルのクレジット

2022年、HubSpotが注力する取り組みとして、会社の基盤、すなわち人材と技術の強化が挙げられます。こうした社内体制を強化することは、プログラム参加者の皆さまに大きく投資することでもあり、クレジットとコミッションについての考え方もこれに含まれています。

これまで、プログラム参加者の皆さまがStarterプランのクライアントへのアップセルでクレジットを受け取れるのは、ご自身でStarterプランの契約を取り付けたクライアントに限られていました。これが大きな課題であることは当社も認識しており、今回の変更につながっています。2021年11月1日以降、プログラム参加者の皆さまは、Starterプランのクライアントへのアップセルに関して、HubSpotから直接あるいは独自に製品を購入しており、他のパートナーさまやプロバイダーさまにまだ登録されていないクライアントであれば、ティアクレジットおよびコミッションを獲得できるようになりました。なお、この変更が適用されるのは、11月1日以降に成立した取引のみです。それ以前のものとは対象になりません。

もちろん、これで全てが解決したわけではありません。ProfessionalプランからEnterpriseプランへのアップセル、ユーザー数の追加、別のパートナーさまやプロバイダーさまが契約を取り付けたStarterプランのアップセルに際するクレジットの付与など、課題はまだ残っています。HubSpotは今後もシステムやプロセスの見直しを進め、将来的にはいっそう包括的な解決策を提供できるよう努めます。

当面は当社が手作業で処理しますので、Starterプランの取引でクレジットを獲得するためにパートナーさま側でご対応いただくことはありません。基盤を強化して、ゆくゆくはクレジットのアップセルを自動処理できるよう目指します。

共同販売と取引登録

HubSpotでは、ドメイン登録システムでプログラム参加者の皆さまの販売活動を把握してきましたが、登録上限数に基づいたその仕組みによってドメイン登録が却下される割合が高くなっていました。当社が重視しているのは適切な取引を成立させることであり、登録上限数はこの方針にそぐわなくなってきています。

HubSpotは、時代に合わないドメイン登録システムがもたらす問題を解消するため、次の2段階に分けて新しい取引登録システムを展開しました。

1. 情報共有インターフェイスを備えた新しい取引登録システムの立ち上げ。2021年9月に公開しました。
2. ドメイン登録および登録上限数からの脱却。全てのティアで登録上限数を引き下げます。

これに伴い、2022年2月1日から、ドメイン登録の新しい上限数が適用されます。2月1日の時点で新しい上限数を超えているパートナーさまは、上限数を下回るまで新規ドメインの登録や既存ドメインの登録延長を行えなくなります。パートナーさまには、2022年4月1日までに新しい上限数に対応いただく必要があります。

ティア体系の更新

従来の体系は販売によるMRRと管理によるMRRの条件があまりにも厳しかったため、複合的なポイント目標へと移行することで、もっと柔軟に営業活動とサービスの提供を行えるようにします。長期にわたって適用されてきた現行のティア体系を見直し、インセンティブを高め、多様化する現在のパートナーコミュニティの貢献にふさわしい報酬を提供できるような体系を整えます。

新しい体系では、柔軟性が向上し、さまざまな特性を持つさまざまな地域のパートナーさまがサポートされます。パートナーさまが今回の変更に対して調整を行えるよう、実施するまである程度の期間を設ける予定です。2022年のパートナー キックオフ イベントで新しい枠組みを発表、第1四半期の後半に各ティアの新たな獲得条件をお知らせし、2022年7月から新しい枠組みおよび条件の適用を開始します。

2022年7月の変更実施までの流れ

2022年7月15日まで

- システムの初期導入を中心にビジネスを展開しているパートナーさまは、1年間に複数の新規顧客を獲得できる可能性があります。ただし、この場合のサービス提供は1回限りで、反復性がありません。そのため、管理によるMRRの条件達成が難しくなる一方で、販売によるMRRは条件を満たすという状況に陥ります。

2022年7月16日以降

- さまざまなタイプのパートナーさまが成果を出せるティア体系にするため、販売によるMRRと管理によるMRRの条件を一本化し、両方の実績を合計して1つの「ポイント」目標を達成できるように変更します。
- 新体系では、CRMの導入を手掛けるコンサルティング会社の実績と、従来のデジタルマーケティング会社の実績を同じように評価できるようになります。



[詳細はこちら](#)

各ティアの獲得に必要な条件

MRR基準額 (2022年7月15日まで)*	Solutions Provider****	Solutions Partner	Gold Solutions Partner	Platinum Solutions Partner	Diamond Solutions Partner	Elite Solutions Partner**
直近12か月間の販売によるMRR (米ドル)	0ドル	0ドル	3,750ドル	9,000ドル	19,000ドル	65,000ドル
管理によるMRR (米ドル)	0ドル	0ドル	3,750ドル	15,000ドル	55,000ドル	170,000ドル
新興市場**						
直近12か月間の販売によるMRR (米ドル)	0ドル	0ドル	1,875ドル	4,500ドル	9,500ドル	32,500ドル
管理によるMRR (米ドル)	0ドル	0ドル	1,875ドル	7,500ドル	27,500ドル	85,000ドル

必要な条件	Solutions Provider	Solutions Partner	Gold Solutions Partner	Platinum Solutions Partner	Diamond Solutions Partner	Elite Solutions Partner***
パートナー オンボーディングの 利用		✓	✓	✓	✓	✓
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プラン のいずれか	Professional プランの いずれか	Professional プランの いずれか	Professional プランの いずれか	Professional プランの いずれか	Professional プランの 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

*2022年7月16日から運用開始となる、ポイントに基づいた新しいティア体系の詳細は、[こちらのページ](#)を参照してください。

**一部の地域では、成長が見込まれる新興市場におけるパートナーシップについて、販売によるMRRと管理によるMRRの条件を調整させていただきます。2022年7月16日より「新興市場」の定義が変更され、従来のSolutions Partnerさまの所在地から、サービスを受ける顧客の所在地へと基準が変わります。

***Eliteティアは招待制です。ティア獲得には追加の認定を取得し、顧客の維持に関する条件を満たす必要があります。ティアへの加入に先立ち、候補者は審査され、Eliteティアの基準は変更される可能性があります。詳細は、HubSpotの貴社担当者までお問い合わせください。

****Solutions Providerパッケージは日本では未提供です。

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% (サブスクリプション 期間を 通して)	20% (サブスクリプション 期間を 通して)	20% (サブスクリプション 期間を 通して)	20% (サブスクリプション 期間を 通して)	20% (サブスクリプション 期間を 通して)

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		✓	✓	✓	✓	✓
チャンネルコンサルタント		✓	✓	✓	✓	✓
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		✓	✓	✓	✓	✓
HubSpot Impact Awards		✓	✓	✓	✓	✓
ティアのバッジ		✓	✓	✓	✓	✓
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					✓	✓
Eliteノベルティー パッケージ						✓

営業関連の特典	Provider	Partner	Gold	Platinum	Diamond	Elite
取引登録	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ドメインの登録(上限数)	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 コミュニティー 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		✓	✓	✓	✓	✓
PUG (パートナー ユーザー 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、**プログラムを通じた販売に関する規則**をご確認ください。

担当者による支援

チャネル アカウント マネージャー

各Solutions Partnerさまには、専任のチャネル 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プロセス全体を通じて、営業に関するコーチングを提供します。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

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プラン)とOperations Hub (ProfessionalおよびEnterpriseプラン)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。

*このパートナー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。

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。顧客の利用シナリオに基づくワークショップを提供したり、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、具体的な顧客に適した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、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や組織の存在感を高めていただくことができます。

HubSpot Impact Awards

Impact Awards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 Awardsへのご応募は、[こちらのページ](#)からお申し込みください。

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に関する実績があることを示し、他社との違いを際立たせることができます。詳細は、[ブランディングのガイドライン](#)をご確認の上、[ティアのバッジ画像のダウンロード](#)へお進みください。

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。

Eliteノベルティーパッケージ

今日の働き方は変わりました。チームのミーティング、クライアントとの通話、さらにはバーチャルイベントもリモートで行われています。2022年の成功に向けてEliteステータスをアピールしていただくためのツールとして、「2022 Eliteパートナー ノベルティー パッケージ」をご用意いたしました。詳細については、Eliteティアを獲得されたパートナーさまにEメールでお知らせいたします。該当するパートナーさまは、自社に最適なパッケージをお選びいただけます。





営業関連の特典

ドメインの登録(上限数)

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)。2022年には、パートナーさまのティア別の登録上限数が引き下げられます。

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新たな専用システムです。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移行する方法です。

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。

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するための準備として、製品のリリース予定などの機密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、新製品を先案内いたします。イベントへの招待状は、貴社のご担当者宛てにEメールでお送りいたします。



コミュニティ

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

HubSpotコミュニティでは、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ください。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。

PUG (パートナー ユーザー グループ)

PUG (パートナー ユーザー グループ) は職種別の交流グループで、同じ地域で活動する他のパートナーさまと知り合う機会を提供しています。他のパートナーさまと一緒にビジネスの課題を打破する新たな方法を見つけ、パートナーコミュニティ内で有意義なネットワークを築くことができます。条件を満たすパートナーさまは、少数の他のパートナーさまと共に、新規案件の獲得方法やHubSpotのCRM機能の導入方法など、幅広いトピックについて議論していただけます。PUGへの参加は[こちら](#)からお申し込みください。

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

販売に関する規則の概要

パートナー リソース センター (英語)

コミッションの概要 (英語)

プロダクト リソース センター (英語)

リード登録の概要 (英語)

パートナーさま向けニュースブログ
(一部、日本語)

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
(英語)

HubSpot Solutions Partner
プログラム契約