

MA ツール「Hubspot」販売及び導入支援を開始

株式会社電通西日本（代表取締役社長：橋本 與志斗、所在地：大阪市北区）は、近年成長が著しい BtoB 領域におけるマーケティングオートメーション（以下 MA）事業を本格的に展開していくにあたり、2016年11月16日付で、電通グループとして初の HubSpot 社（米国、CEO ブライアン・ハリガン ※1）の正規認定パートナーとなりました。

これに伴い、同社が提供する MA ツール「HubSpot」の販売代理業及び導入企業への支援サービス及びコンサルティング業務を開始しました。

■「Hubspot」とは？

様々なデジタルマーケティングソリューションが誕生する中、Hubspot 社が唱える、消費者が能動的に「情報検索→見込み顧客化→顧客化→ファン化」という育成型（またはエンゲージメント型）のコミュニケーションである「インバウンドマーケティング（以下 IM）」（※2）が国内外で注目されており、これを実現する MA オールインワンパッケージソフトが「HubSpot」（※3）です。

「Hubspot」はすでに国内外で 18,000 社以上の企業に導入されています。

2014 年以降、日本国内でも MA という言葉の認知が急激に拡大、流行しており、実施・導入を目指す企業が増える中、実際に始めるにあたり、「自社で運用することができない」「自社だけではコンテンツのアイデアが出てこない」「データ分析が大変」「営業部門へ理解が得られない」「システムに振り回される」という悩みを持つ BtoB 企業様に対してのソリューションを提供致します。

※詳細は別紙資料を参照してください。

【本件に関する問い合わせ先】

株式会社電通西日本

広域営業推進室デジタル&ダイレクト推進室 担当：梅木、住谷

TEL：06-6342-3217 FAX：06-6342-3215

E-Mail：info@dwj.dentsu.co.jp または HP (<http://www.dentsu-west-j.co.jp/>) の

お問い合わせフォームをご利用ください。

-----NEWS RELEASE-----2016年12月27日

※1：HubSpot社

HubSpot社は、「世界をよりインバウンドなものにし、ビジネスを変革させること」を使命とし、2006年にブライアン・ハリガン、ダーメッシュ・シャーにより米国マサチューセッツ州ケンブリッジにて設立。IMのプラットフォーム（MAシステム）をBtoB企業を中心に世界95カ国、18,000社以上に提供している、本分野におけるリーディングカンパニーです。

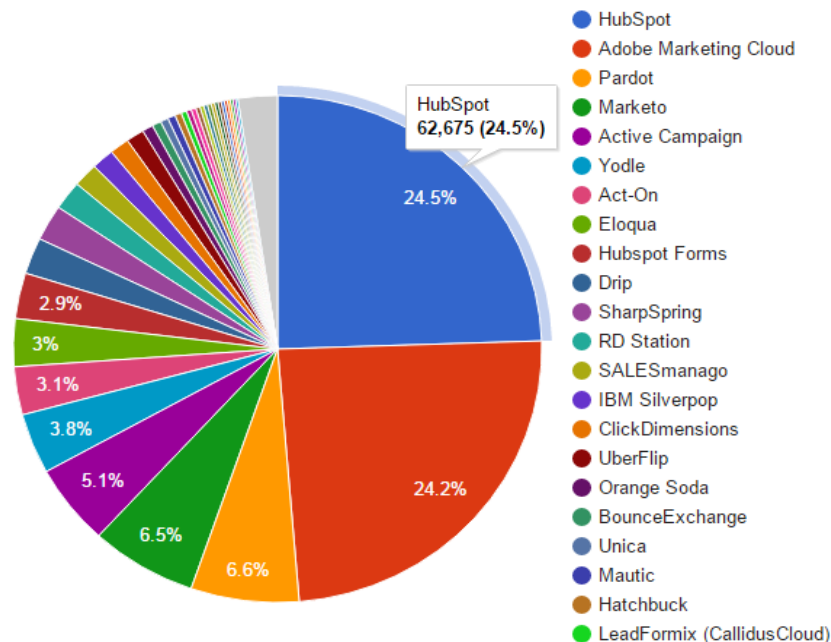
2014年10月9日（米国時間）ニューヨーク証券取引所に上場。2016年7月にはHubSpot Japan株式会社（General Manager：Yuri Akahira：所在地：東京都千代田区）が設立され、日本での本格的な展開を開始しています。

※2：インバウンドマーケティング（IM）

検索ユーザーに対して有益なコンテンツをウェブサイトやSNSを通じて提供する（＝リードジェネレーション）ことで「見つけてもらい」、閲覧するコンテンツ内容に対する興味関心度等をマーケティングオートメーションを活用しながら分析し、見込み客に対して「適切なタイミング」で「適切な情報」を提供し続けることで顧客へと育成していく（＝リードナーチャリング）マーケティングコンセプトを指します。詳細は以下を参照してください。

<http://www.dentsu-west-j.co.jp/works/marketing/inboundmarketing.html>

●グローバルにおけるMAシェア（2016年11月時点）



※出典：データナイズ社調べ。

<https://www.datanyze.com/market-share/marketing-automation/>

※ツールによって機能が異なるため単純比較するものではありません。ご注意ください。

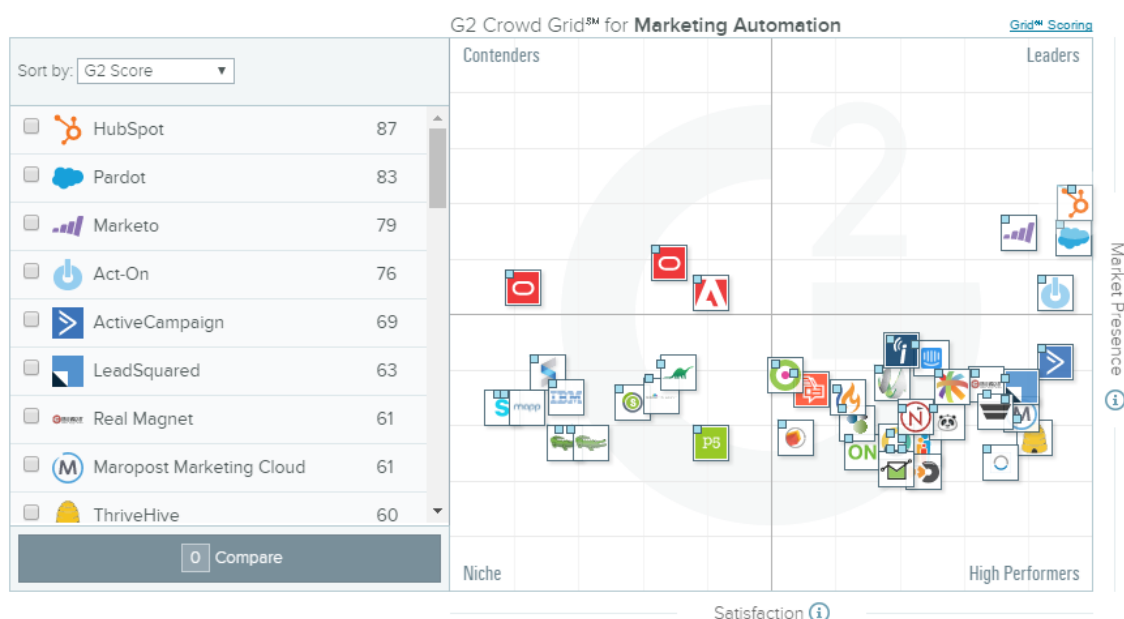
-----NEWS RELEASE-----2016年12月27日

※3 : MA ツール「HubSpot」 ※社名とツール名が同一。

一言でいうと、「見込み客を顧客化するための育成型コミュニケーションを実現するために必要なすべての機能がパッケージになっているツール」です。一部ご紹介するとマーケティングプラットフォームとして、リード行動分析機能、コンテンツ生成機能（ブログ）、Call-To-Action（CTA）、メール配信機能、ランディングページ生成、リードマネジメント、マーケティングオートメーション、SEO 診断、複数の SNS 投稿管理、セールスプラットフォームとしての、商談状況管理ができる HubSpot CRM、HubSpot Sales 等の様々なツールが一つに統合されています。

誰にでも理解しやすいユーザーインターフェースが特徴であり、サイト制作等に関する特別な知識が無くても利用できるように設計されています。

●グローバルにおける MA ポジショニングマップ



※出典 : G2 Crowd 社調べ

<https://www.g2crowd.com/categories/marketing-automation>