



The HubSpot Growth Platform

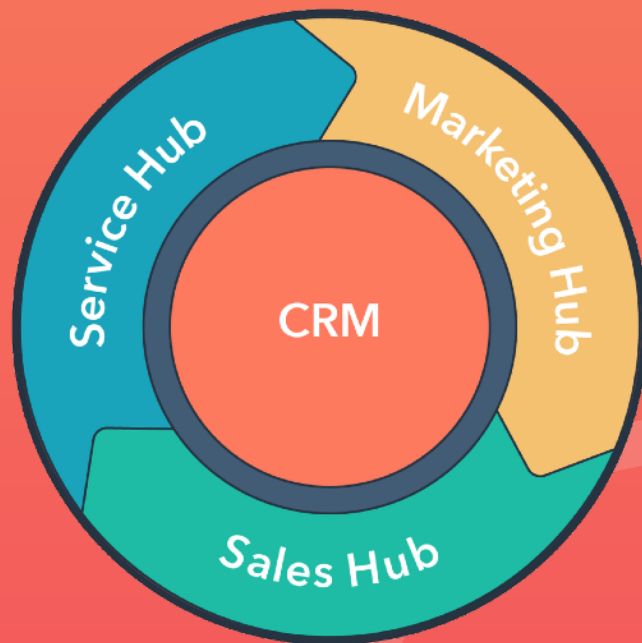
Start Growing With HubSpot - 2019 @HelloDigital



www.hellodigital.kr/hubspot

허브스팟 소개서

The HubSpot
Growth Platform



허브스팟 도입 및 상담문의

TEL : 070-4242-8828

Email : hello@hellodigital.kr

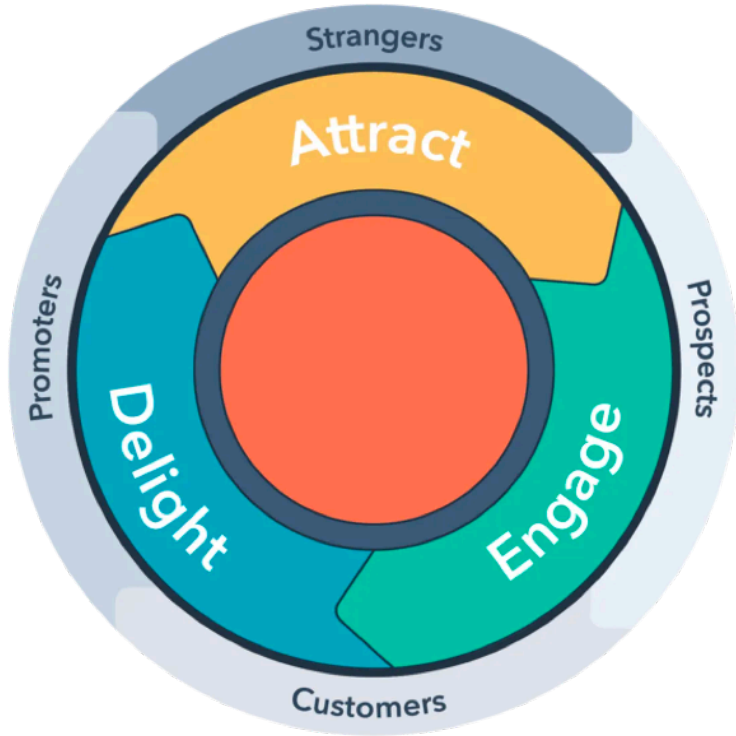
hellodigital.kr/hubspot/



허브스팟 All-In-One

인바운드 마케팅 & 마케팅 자동화 솔루션

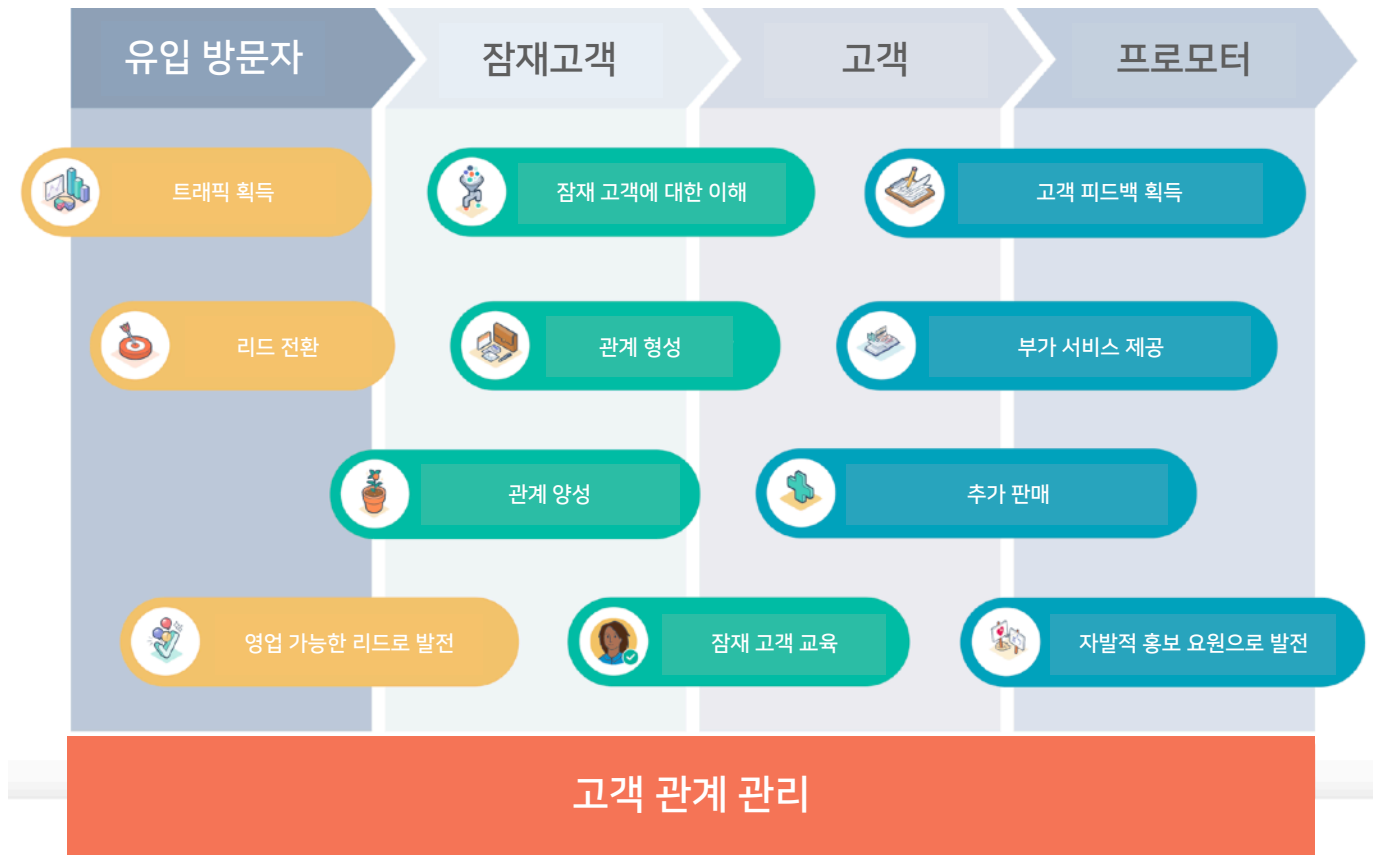
전 세계적으로 64,500여개의 기업이 도입한 허브스팟은 인바운드 마케팅
과 마케팅 자동화 영역에서 가장 널리쓰이고 검증된 솔루션.

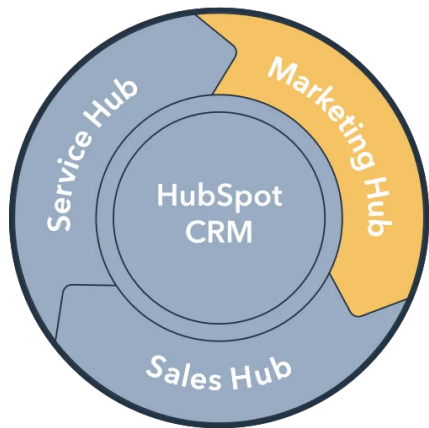


Flywheel

플라이휠

일반 방문자를 유입, 관계를 형성하여 잠재 고객으로 발전시키고, 니즈를 충족시켜 고객으로 전환.
만족한 고객은 브랜드 경험을 토대로 스스로 홍보요원 (Promoter)의 역할 수행

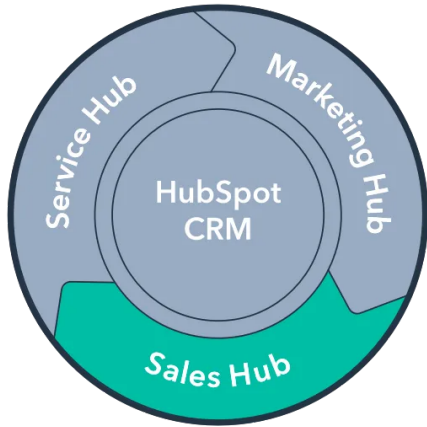




Marketing Hub

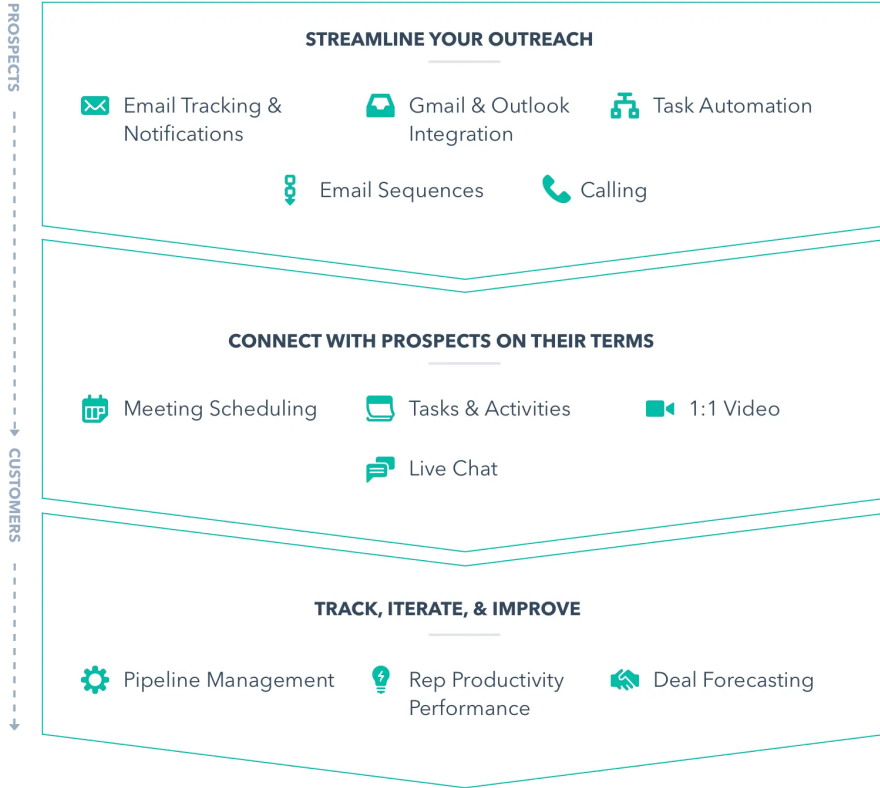
All-in-one 인바운드 마케팅 소프트웨어에는 잠재고객들을 찾아내어 그들과 대면하고, 잠재고객을 영업 팀에서 좋아 할만한 리드로 육성하기 위해 필요한 모든 것을 갖추고 있습니다.

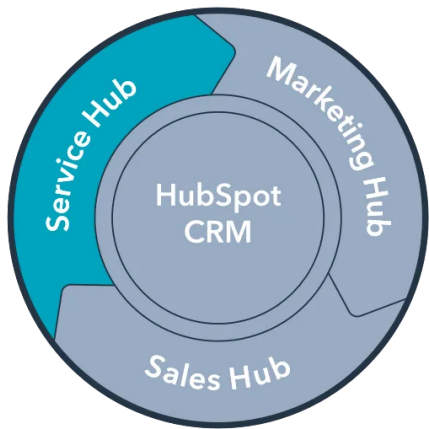




Sales Hub

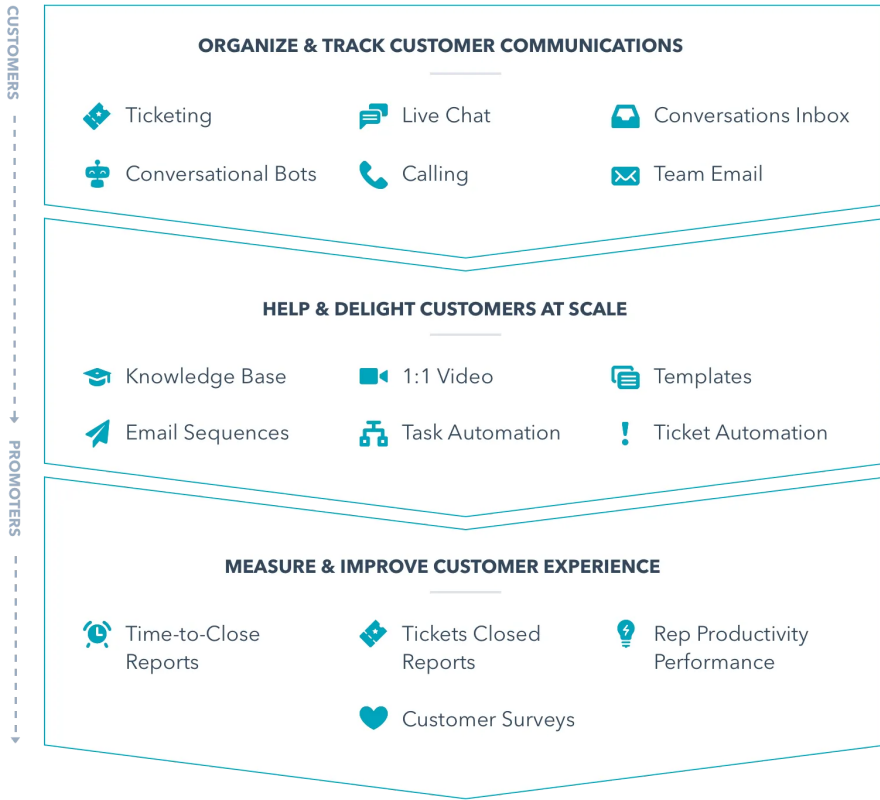
세일즈 허브는 잠재 고객에 대해 더욱 깊은 통찰력을 가지게 하고, 바쁜 업무를 자동화하고, 더 많은 거래를 더 빨리 성사시키는 데 도움이 되는 시간 절약 도구입니다.

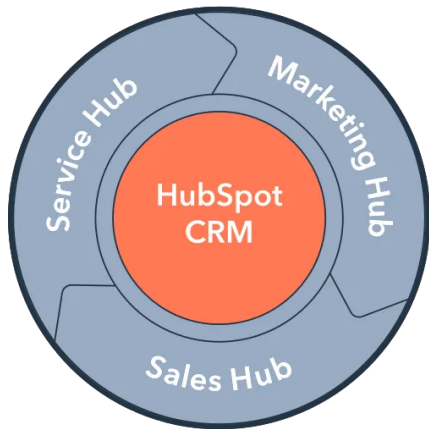




Service Hub

서비스 허브는 고객과 연결되고, 그들의 기대를 넘어 고객을 우리 비즈니스의 프로모터로 만들 수 있도록 지원하는 고객 서비스 도구입니다.





HubSpot CRM

HubSpot CRM은 모든 팀의 툴, 데이터, 프로세스를 통합하여 비즈니스 성장을 돕는 소프트웨어 제품군입니다.









UNIFY YOUR MARKETING, SALES & SERVICE DATABASES

 Contact Management  Company Records  Forms

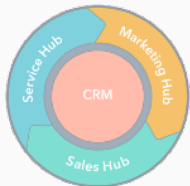
SHARE CONTEXT BETWEEN TEAMS

 Contact Activity  Contact & Company Insights  Documents

ORGANIZE & TRACK CUSTOMER COMMUNICATIONS

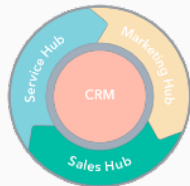
 Reporting Dashboard  Conversations Inbox  Team Email
 Live Chat  Conversational Bots  Tasks
 Deals  Ticketing

“허브스팟”은 마케팅자동화, 영업관리 그리고 고객관계 관리를
효율적으로 운영할 통합 관리 솔루션입니다



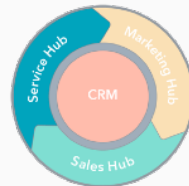
마케팅 허브

Marketing Hub
각각의 고객에게 맞춰진
“개인화 마케팅” 구현



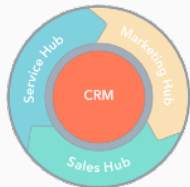
세일즈 허브

Sales Hub
잠재 고객을 리드로 전환하는
과정의 효율 극대화



서비스 허브

Service Hub
고객의 만족도를 높여
충성 고객으로의 전환



허브스팟 CRM

고객 관계 관리 시스템(CRM:Client Relationship Management)
무료 데모 제공 가능



HubSpot CRM

Customer Relationship Management

고객관계관리 시스템





HubSpot CRM 고객관계관리 시스템

기본으로 제공되는 데모만으로도
효율적인 클라이언트 관리가 가능합니다

무료 제공 범위

소통&티켓
고객&고객사 관리
계약&영업활동
Task & Activities
티켓

HubSpot CRM:

소통&티켓

실시간채팅, 챗봇, 이메일, 페이스북 메신저 등과 같은 플랫폼을 통합적으로 관리하여 더 쉽고 편리하게 응답할 수 있습니다.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. Below this, the 'Support inbox' is visible, showing a list of conversation categories: All conversations (63), Assigned to me (3), Unassigned (2), Email (50), Chat (13), Bots (4), and Filtered (15). The main area shows a list of conversations with details for each, including the contact's name, profile picture, and a brief description of the issue. The selected conversation is from Johnny Appleseed, who needs help syncing his account. The thread shows a response from Jason Williams and another from Jackie Simpson. A detailed view of the conversation is shown on the right, including the subject 'Need help syncing my account', the contact's email address, and the message content. The interface also shows a 'Reply' button at the bottom of the conversation view.

Contacts ▾ Conversations ▾ Marketing ▾ Sales ▾ Service ▾ Automation ▾ Reports ▾

Support inbox ▾

Status: All ▾ Channel: All ▾ Assignee: Cody Wilson ▾ Tags: None ▾ Date: All time ▾

All conversations 63

Assigned to me 3

Unassigned 2

Email 50

Chat 13

Bots 4

Filtered 15

Johnny Appleseed 3m
Need help syncing my account
EMAIL

Jason Williams 2hr
Hey, I've been thinking about upgrading my basic plan...
CHAT

Jackie Simpson 1d
Hey there! I'd like to talk to someone about up...
EMAIL

Need help syncing my account Support X Account X +

Johnny Appleseed <jappleseed@biglytics.com>
To: support@hubspot.com
Hi there! I was trying to sync my old account to this new one but wanted to see if you'd be able to help? It seems like the page I do next.
Thanks,
Johnny Appleseed

Cody Wilson <support@hubspot.com>
To: jappleseed@biglytics.com
Hi Johnny,
So sorry to hear about that. Looks like there is a bug on our end bringing it to our attention! I'll work with my team to get that resolved. Let's see if I can help get you set up from here.
- Cody Wilson

Reply

Available ▾

HubSpot CRM:

고객&고객사 관리

허브스팟 CRM은 고객과 고객사에 대한 정보를 한 곳에서 관리합니다. 사용자 지정 필드에 저장된 정보를 타임라인 형식으로 한 눈에 확인하고, 각 정보들이 통합된 화면을 통해 고객과의 소통시 편의를 제공합니다.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. On the left, a contact profile for Emily Keefe is shown, including her name, company (Xavier University), and an 'Actions' button. Below this, there are sections for 'About Emily Keefe' (with a 'Became a Lead Date' of 12/06/2016 9:27 AM EST) and 'Emily's Company' (Xavier University, with a website link). On the right, a navigation bar includes options like 'New note', 'Email', 'Call', 'Log activity', and 'Create'. Below the navigation bar, there are tabs for 'Templates', 'Sequences', 'Documents', and 'Meetings'. An email header shows the recipient as Emily Keefe and the sender as Lauren Pacifico. A rich text editor is visible with the text 'Type something brilliant...'. At the bottom right, a meeting notification for December states 'You have a meeting with Emily Keefe' and provides details for a 'Chat about Sales platform' meeting, including a call link, dial-in number (401-283-6228), PIN (52890), and a duration of 1 hour.

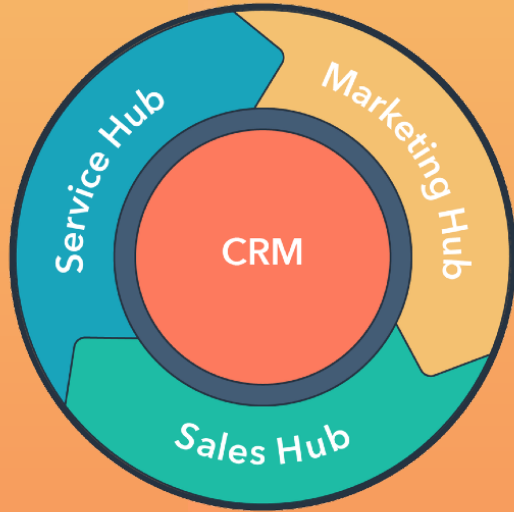
HubSpot CRM:

계약&영업활동

영업 활동의 전반적인 과정에서 발행하는 고객과 당신에게 관해 필요한 모든 것을 제공합니다. 또한 영업 프로세스에 기반하여 거래를 추적하고 관리합니다. 조직된 업무와 고객을 데이터베이스에서 통합적으로 관리 할 수 있습니다.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface for the 'Deals' section. At the top, there is a navigation bar with options: Sales, Dashboard, Productivity, Content, Social, Contacts, Reports, and a search bar. Below this, the 'Deals' title is shown with tabs for 'Table' and 'Pipeline', and a search input field labeled 'Search deals'. On the left side, there are filters for 'Pipeline' (set to 'Sales Pipeline') and 'View' (set to 'Standard'). Below these filters, it indicates '84 deals' and an 'Add Filter' button. The main area shows a pipeline view with two columns: 'APPOINTMENT SET' (32 deals) and 'APPOINTMENT COMPLETED' (21 deals). Each column contains several deal cards, each with a title, value, close date, and a profile picture. The 'APPOINTMENT SET' column includes deals for Biglytics (\$100), Hub.IO (\$200), and Change.Jy (\$100). The 'APPOINTMENT COMPLETED' column includes deals for HubSpot (\$150), BigDataX (\$250), Mauiventures (\$100), and Traditionsoft (\$300). At the bottom of each column, there are total values: \$400 for the 'APPOINTMENT SET' column and \$800 for the 'APPOINTMENT COMPLETED' column.

APPOINTMENT SET	32	APPOINTMENT COMPLETED	21
\$100 Biglytics - New Deal Close date: 10/25/16		\$150 HubSpot - New Deal Close date: 10/20/16	
\$200 Hub.IO - New Deal Close date: 10/31/16		\$250 BigDataX - New Deal Close date: 10/31/16	
\$100 Change.Jy - New Deal Close date: 10/24/16		\$100 Mauiventures - New Deal Close date: 10/31/16	
		\$300 Traditionsoft - New Deal Close date: 10/31/16	
Total: \$400		Total: \$800	



Marketing Hub

마케팅 허브





Marketing Hub

마케팅 허브는 “개인화 마케팅”을 제공하여
고객의 니즈에 더 정교하게 대응합니다

Starter

고객행동 전환 도구
페이스북 리드생성 광고
기초적인 분석

Professional

Starter 서비스
마케팅자동화
스마트 콘텐츠
A/B 테스트

Enterprise

Professional 서비스
고급 팀관리
개인화
고객 스코어링 (가능성 평가)
고급 리포팅
커스텀 이벤트 트리거

STARTER+

Marketing Hub

고객행동 전환도구

귀사의 브랜드에 최적화 됨과 동시에, 커스터마이징과 추적이 용이한 랜딩페이지를 통해 리드를 캡처합니다. 전략적인 Call-To-Action 버튼, 폼, 팝업 설치 등을 통해 단순 방문자를 리드로 전환합니다.

Webinar Sign Up

Back to all forms

Learn more ▾

Form Options

What should happen after a visitor submits this form

Display a thank you message Redirect to another page

Please select or add a location. ▾

Follow up options

Notify contact's HubSpot owner of their submission (What's this?)

Send submission email notifications to ⓘ

Select or enter an email ▾

Error message language

English ▾

STARTER+

Marketing Hub

이메일 마케팅

고객이 기다릴 만한 가치를 느끼게 하는 트렌디하고 개인화된 이메일 발송을 통해 당신의 메시지를 전달합니다. 이메일 콘텐츠, 발송 시기의 적합성 등을 분석하고 개선책을 찾아 새로운 메일에 적용합니다.

Email

Manage

Analyze

Overview

Sent

Delivery rate

Open rate

Click rate

Contacts lost

Overview

Email type: All Campaign: All Time range: Last 30 days

SENT
28,617

DELIVERY RATE
99.73%
(28,540)

Email performance

44.36% Opened (12,661)

▼ 19.11% Compared to the previous 30 days

39.84% Clicked

▲ 1.6% Compared to the previous 30 days

PRO+

Marketing Hub

SEO&컨텐츠 전략

꾸준히 변화하는 최신 SEO 논리에 뒤쳐지지 않으면서도 의미있는 트래픽을 유도할 컨텐츠 전략을 통해 당신의 브랜드 신뢰도를 구축합니다

The screenshot displays a user interface for building a topic cluster. At the top, there is a navigation bar with a back arrow and the text "Back to content strategy". On the right side of the top bar, the text "big o" is partially visible. Below the navigation bar, the country is set to "United States" with a dropdown arrow. To the right, the text "Build your topic cluster" is displayed above a teal progress bar. The main content area features a central node labeled "big data" in a dark blue box. A tooltip for this node shows the text "Common Misconceptions in Big". To the left of the central node, there is a box titled "what is machine learning" containing an "Add supporting content" button. Above and below this box are "Add subtopic" buttons. On the far left, there is a zoom control with a "+" button, a "-" button, and a "100%" indicator.

PRO+

Marketing Hub

블로깅 도구

허브스팟 블로그는 자동 추천 기능을 통해 최적화 된 콘텐츠를 만들고 각 콘텐츠에 대한 방문자의 반응을 살펴볼 수 있습니다

The screenshot shows the 'Optimize' sidebar in the HubSpot Blog Editor. At the top, there is a navigation link '< Back to blog posts' and 'Edit' and 'Settings' buttons. The sidebar title is 'Optimize' with a close icon. Below the title, a message reads: 'Improve your content for better performance by following these suggestions.' A section titled 'This blog post is about:' contains a search box with the placeholder text 'Add keywords...'. The 'TO-DO' section lists several optimization tasks, each with a yellow circle icon and an information icon: 'Content Body (511 Words)' has two items: 'There are 0 call-to-actions in the blog post.' and 'market research keyword not used.'; 'Your blog post includes 0 internal links.' has one item: 'Explore some internal links you might use in this blog post.'; 'Meta' has one item: 'There are 0 keywords in your URL.'; 'Title' has one item: 'Your title has no keywords.' The background shows a blog post titled '5 Signs It's Time to...' by Sally Smiles, dated 7/8/16 9:00 AM. The post content includes the text: 'The list post is one of the most common types of content on the web. It is composed of -- explanatory paragraphs and...' and 'Use your introduction as a hook to draw readers in. It will help them. Keep it light and use data that you can include in your introduction, too.'

Marketing Hub

소셜미디어 도구

데이터베이스의 고객과 소셜미디어를 연결시켜 소통 주제의 우선순위를 정하여 당신의 서비스에 대한 고객의 이해를 돕습니다. 고객과 메시지 사이에 발생하는 모든 행동을 팀원 모두가 관찰할 수 있습니다. 이를 통해, 최적화된 키워드를 생성하세요. 구독자나 팔로워들과의 관계 형성은 고객 만족을 위한 필수적인 프로세스입니다.

Contacts ▾ Conversations ▾ Marketing ▾ Sales ▾ Service ▾ Automation ▾ Reports ▾

Social Media

Monitoring Publishing Reports Messenger Settings

Inbox Streams 9 accounts ▾ New only ▾

All Activity	12
Conversations	5
Interactions	0
New Followers	7

Twitter Streams

Create stream

- @HubSpotSM's Sent Messages
- Retweets of @HubSpotSM
- @DariaAMarmer's Timeline
- greenish cardigan
- Retweets of @DariaAMarmer
- More streams ▾

Instagram Comments

1 person commented on your post ↗

tim.developer.hubspot
How can you improve your social media strategy?
10 days ago

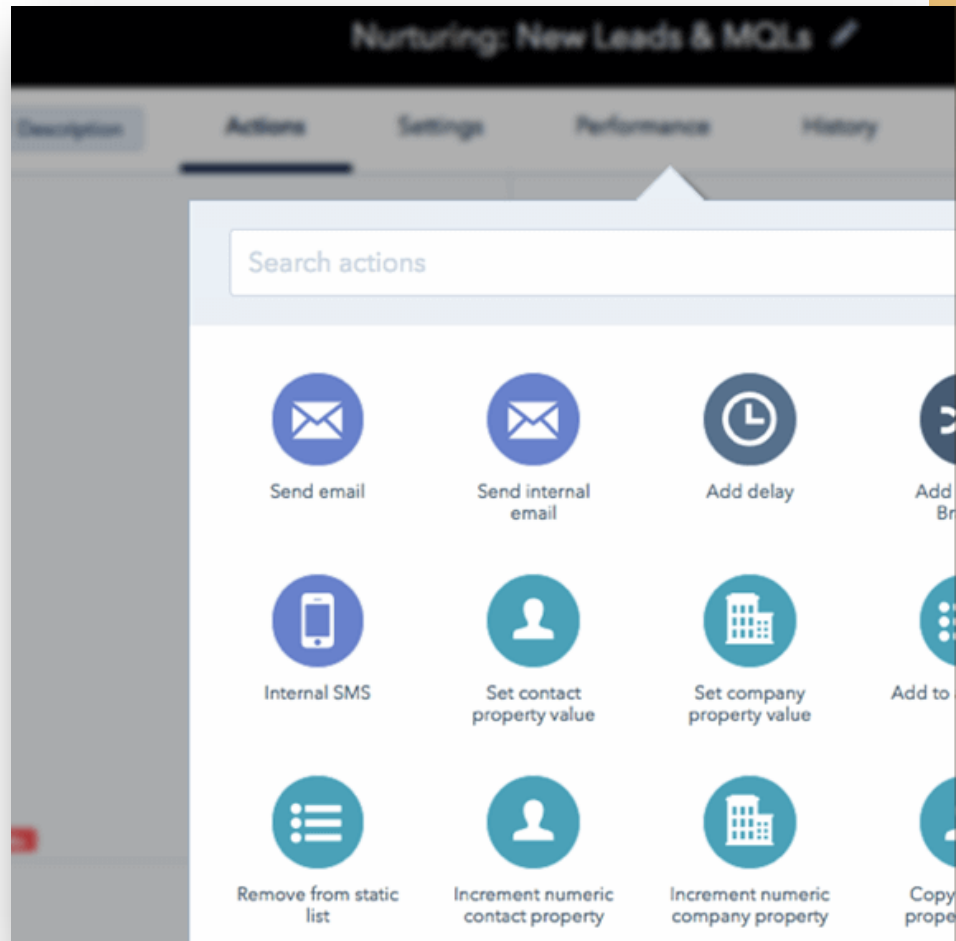
productofmanagement Stay engaged with your target audience at all
← Reply 10 days ago

PRO+

Marketing Hub

마케팅 자동화

설문제출, 사이트재방문, 영상시청 등 다양한 행동 유도가 담긴 이메일 캠페인 실행을 돕습니다. 여러 리드를 영업 팀에 균형있게 분배하고, 팀의 워크플로 자동화를 위한 거래 진행, 관련 업무 등을 생성하고 알림을 설정하세요.



Marketing Hub

편리한 세그멘테이션

고객의 정보와 온라인 행동을 기반으로 고객을 세분화하여 관리합니다. 세분화합니다. 이렇게 구분된 각각의 고객에게 맞춤형 콘텐츠 또는 이메일을 공유하여 마케팅 자동화를 구축해 나갑니다.

The screenshot shows a HubSpot marketing automation workflow builder interface. At the top, there are navigation options: "Back to lists" (with a left arrow), "Test contact", "More" (with a dropdown arrow), and a "Saved" button. The main title of the workflow is "Attended Webinar: How to Leverage Webinars to Fuel Your Marketing and Sales Engine - HubSpot Customers", with a gear icon and "132 contacts" below it. A "Show more info" button with a dropdown arrow is located below the title. The workflow steps are listed in a vertical sequence:

- Step 1: "Contact has filled out **Lead Form** on **Webinar Page**." (with a gear icon and an edit icon)
- Connector: "and"
- Step 2: "Contact has attended **How to Leverage Webinars to Fuel Your Marketing and Sales Engine**." (with a gear icon and an edit icon)
- Connector: "and"
- Step 3: "The contact property **Lifecycle Stage** is equal to **Customer**." (with a gear icon and an edit icon)
- Connector: "and..." (in a button)
- Connector: "or..." (in a button)

Marketing Hub

대시보드&리포팅

마케팅허브와 CRM 솔루션을 통해 당신이 보고싶고, 봐야하는 정보들만 확인하세요. 또한 다양한 설정을 통해 ROI를 측정할 수도 있습니다

Marketing Dashboard ▾

Date range: All data ▾

Marketing Performance

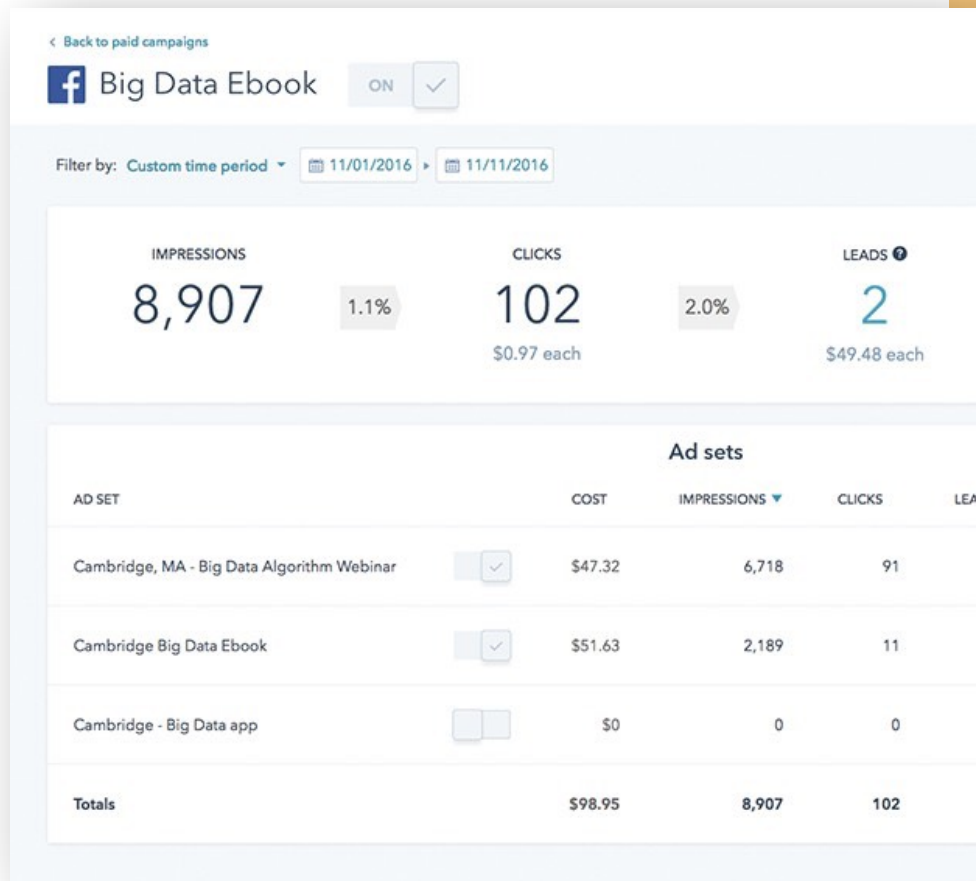


PRO+

Marketing Hub

광고관리

구글 AdWords를 사용하시거나, Facebook에 광고를 집행 중이라면, 허브스팟과의 연동을 통해 세밀한 결과 분석이 가능합니다. 도달, 클릭은 물론, 리드와 캠페인 ROI까지 확인하세요.



Marketing Hub

개인화

이메일은 물론, 웹사이트 콘텐츠와 CTA버튼까지 모든 마케팅 활동을 각각의 고객에게 최적화하세요. 고객의 경험을 더욱 더 개인화하기 위해 다양한 기준으로 고객 리스트를 정렬할 수 있습니다

The screenshot displays the Biglytics Marketing Hub interface. At the top, there are navigation links for 'Content', 'Settings', and 'Publish or Schedule'. The main header reads 'BIGLYTICS'. Below the header, a paragraph of text is partially visible: 'At Biglytics, we've heard it all when it comes to Big Data so we put together our favorite ways how people benefit from this new alive Big Data...'. A modal window is open, titled 'What type of smart content do you want to create?'. The modal contains two sections: 'Show content to visitors, contacts, or customers based on their' and 'Show content to contacts or customers based on'. The first section has four options: 'COUNTRY' (with a globe icon), 'DEVICE TYPE' (with a smartphone icon), 'REFERRAL SOURCE' (with a download icon), and 'PREFERRED LANGUAGE' (with a speech bubble icon). The second section has two options: 'CONTACT LIST MEMBERSHIP' (with a list icon) and 'LIFECYCLE STAGE' (with a graph icon). A 'Next step' button is located at the bottom right of the modal. In the background, there is a large graphic of a brain filled with various social media and technology icons.

Biglytics is a fictional company that provides various products, and for you to use them, you must submit your information or by other parties. By submitting this form, you consent to

Marketing Hub

리드 스코어링(평가)

리드 스코어링(평가)을 통해 각 리드를 평가할 수 있습니다. 이는, 고객이 제품 및 서비스를 구매할 가능성을 바탕으로 수백 개의 인구통계학적 자료와 계정의 행동 요소로 측정됩니다.

The screenshot displays a CRM interface for a lead named Emily Keefe. The background shows her profile card with a photo, name, and affiliation (Xavier University). Below the profile, there are sections for 'About Emily Keefe' and 'Emily's Company'. The 'About Emily Keefe' section includes the text 'Became a Lead Date' and '12/06/2016 9:27 AM EST'. The 'Emily's Company' section shows the Xavier University logo and website URL 'http://xavier.edu'. A 'Predictive Lead Scoring' overlay is positioned in the foreground, displaying a score of 52. This overlay lists 'Positive Factors' (Original Source Type is Social Media, Job Title is Data Scientist) and 'Negative Factors' (Emails Opened is 1 - 3, Company Size is 1 - 10). A link 'Learn more about your model' is also present.

Predictive Lead Scoring

52

Positive Factors

- Original Source Type is Social Media
- Job Title is Data Scientist

Negative Factors

- Emails Opened is 1 - 3
- Company Size is 1 - 10

[Learn more about your model](#)

Marketing Hub

고급 리포팅

정교한 마케팅 실행으로 만들어진 자세한 보고서를 만들 수 있습니다. CRM에 구축된 모든 데이터를 바탕으로 만들어진 사용자 지정 대쉬보드를 활용할 수 있습니다.

[← Back to dashboard](#)

New Contacts by Lifecycle Stage and Original Source

Filters

TYPE:

Contacts

DATE PROPERTY:

Create Date

VIEW:

All contacts

LIST:

Select a list

Measures

Lifecycle Stage

BY

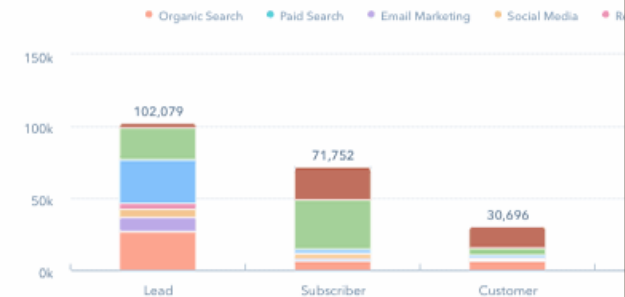
Count of Contacts

AND

Original Source Type

Summarizing 250,206 Contacts

Visualization



Marketing Hub

CRM과의 연계

마케팅 허브는 별도의 설치 없이 CRM과 긴밀히 연계되어, 고객 및 고객사, 계약, 업무, 티켓 등을 추적하는 중소기업 마케팅을 위한 최고의 CRM입니다. 이미 세일즈포스 등의 솔루션을 사용 중이라도, 허브스팟은 사용하기 쉬운 Native Integration을 지원합니다.

New note Email Call + Log activity

Templates Sequences Documents Meetings

To Emily Keefe (ekeefe@hubspot.com)

From Lauren Pacifico (lpacifico@hubspot.com)

Subject Add a subject

Type something brilliant...

B I U No font selected Size

December

You have a meeting with Emily Keefe

Chat about Sales platform

View or join the call: <https://www.uberconference.com/>
Dial-in number: 401-283-6228
PIN: 52890

Duration
1 Hour

Emily Keefe
Xavier University

Actions

About Emily Keefe

Became a Lead Date
12/06/2016 9:27 AM EST

View all properties View property history

Emily's Company Actions

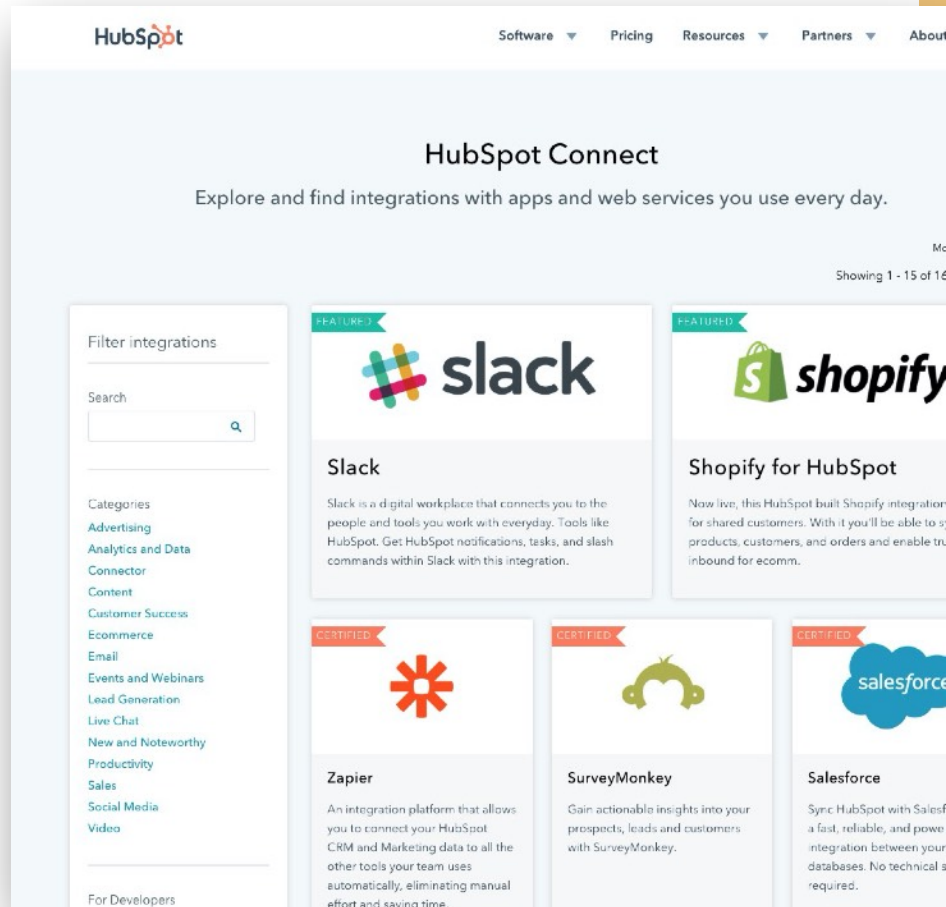
Xavier University
<http://xavier.edu>

Name
Xavier University

Marketing Hub

다양한 외부 툴과의 연동

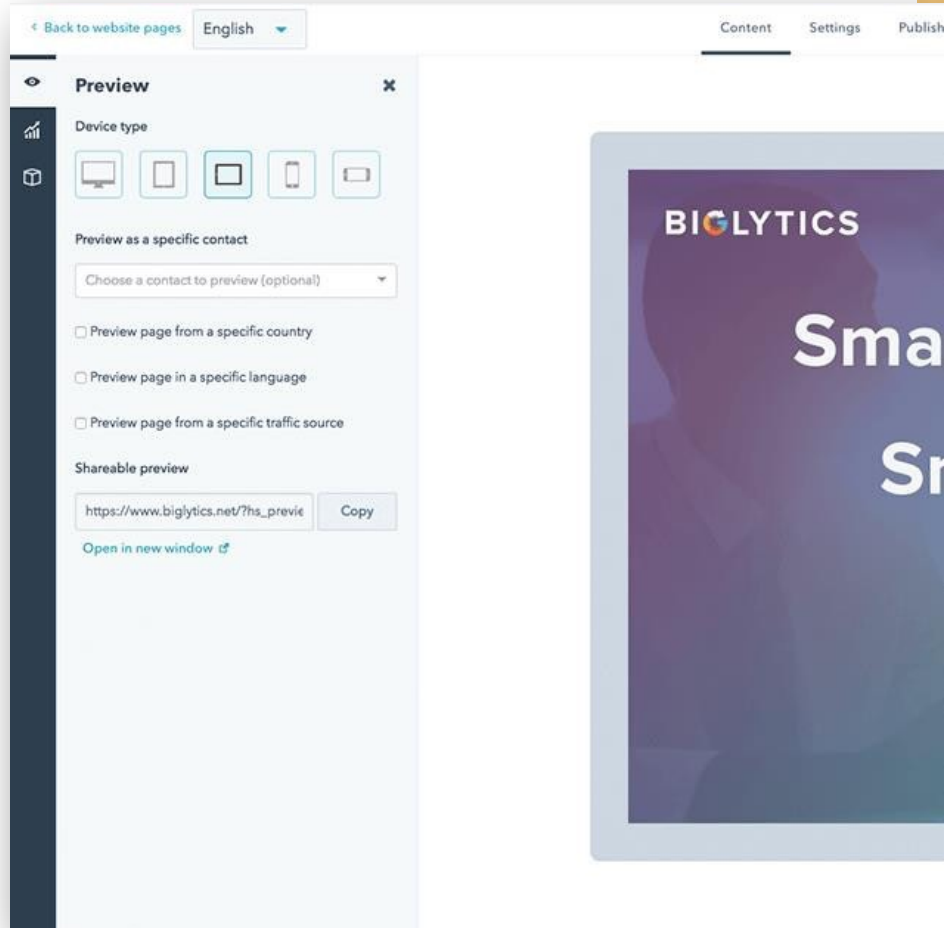
허브스팟 세일즈허브, CRM은 물론 마케팅 허브와 연동되는 수백 가지의 외부 도구들도 쉽게 활용할 수 있습니다.

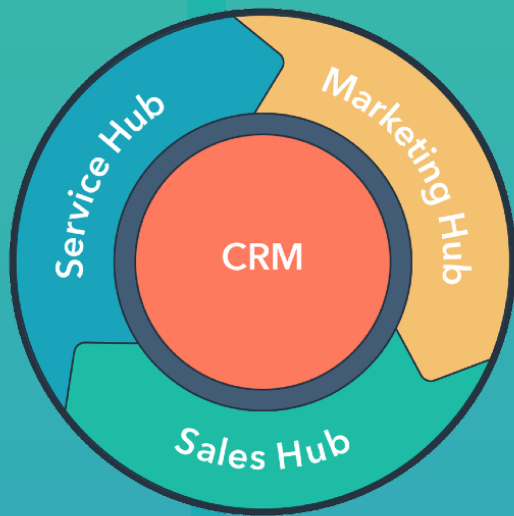


Add-On:

웹사이트 Add-On

허브스팟을 통한 홈페이지 구축시, 방문객 마다 개인화된 콘텐츠와 모바일에 최적화된 전용 콘텐츠를 손쉽게 만들 수 있습니다.





Sales Hub

세일즈 허브





Sales Hub

세일즈 허브는 잠재 고객이 실제 고객으로 전환되는 과정에 효과적인 프로세스를 제공합니다.

Starter

대화&실시간 채팅
티켓
헬프데스크
템플릿&시퀀스
문서
통화
알림
미팅

Professional

스타터서비스
자동화
제품 & 견적
스마트 기능
추천

Enterprise

프로페셔널 서비스
목표 수립
플레이북
고급 팀 관리
고급 리포팅

Sales Hub

대화&실시간 채팅

통합된 인박스에서 라이브 챗, 이메일, 페이스북 메신저 등을 한 번에 관리할 수 있습니다. 이를 통해 잠재 고객과 고객을 편리하게 관리할 수 있으며 고객의 요구사항에 쉽게 응답할 수 있습니다.

The screenshot displays the HubSpot Sales Hub interface. At the top, there are navigation tabs for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. Below this is a 'Support inbox' section with a filter for 'Assigned to me' (3 items). The inbox lists three items:

- Johnny Appleseed** (3m): "Need help syncing my account" (EMAIL button)
- Jason Williams** (2hr): "Hey, I've been thinking about upgrading my basic plan..." (CHAT button)
- Jackie Simpson** (1d): "Hey there! I'd like to talk to someone about up..." (EMAIL button)

The right-hand pane shows a detailed view of the conversation with Johnny Appleseed. The subject is "Need help syncing my account". The message from Johnny Appleseed reads: "Hi there! I was trying to sync my old account to this new one but wanted to see if you'd be able to help? It seems like the page I do next." The response from Cody Wilson reads: "Hi Johnny, So sorry to hear about that. Looks like there is a bug on our end bringing it to our attention! I'll work with my team to get that resolved. Let's see if I can help get you set up from here." A "Reply" button is visible at the bottom of the message pane. At the bottom left of the interface, there is an "Available" status indicator with a user profile picture.

Sales Hub

템플릿, 시퀀스 & 스니펫

서비스 프로세스의 모든 단계에 맞게 개인화 된 템플릿을 제작하고, 팀 전체와 공유하세요.

시퀀스를 사용하여 템플릿을 기반으로 정렬된 이메일 메시지를 정리하십시오.

키보드 단축키를 사용하여 전자 메일에 쉽게 넣을 수 있는 짧은 "스니펫" 텍스트를 저장하여 시간을 절약하십시오.

The screenshot displays the HubSpot Sequences interface. On the left, a sidebar shows navigation options: Mail, COMP, Inbox (2), Starred, Sent Mail, Drafts (5), _Outbox, copywriting, emerging le, Fidelity, GrowthSta, and a profile picture for Elise. The main area is titled 'Sequences Meeting Follow Up'. It shows a sequence with two emails: EMAIL 1 (Thu 9/14) and EMAIL 2 (Tue 9/19). The configuration for EMAIL 1 is shown, including the 'Start sequence at' dropdown set to 'Email 1', the 'Send email on' date set to '09/14/2017' at '7:10 PM', and the email content. The content includes a 'Biglytics Recap' section with a list of features: Biglytics - \$50/month per user, Custom Objects - Unlimited, Advanced Reporting - Unlimited, Advanced Permissions, and Unlimited Events - Unlimited usage events. At the bottom, there are 'Start sequence' and 'Cancel' buttons, and the recipient email address 'To: jrusso@hubspot.com'.

Sales Hub

문서

팀 전체에게 유용한 콘텐츠 라이브러리를 구축하고 Gmail 또는 Outlook으로 받은 문서를 바로 공유하며, 고객에게 도움이 된 콘텐츠를 확인하세요.

고객이 이메일 링크를 클릭하여 문서를 열거나 공유하는 즉시 알림이 도착합니다. 콘텐츠가 고객의 목표 달성에 어떻게 도움이 되는지에 대한 종합적인 데이터를 얻습니다.

[← Back to documents](#)


About HubSpot

SHARES	VISITORS	VIEWS
145	11	17

Visitors

NAME



Joseph Cavallaro



Kristen Kelley



Julia McCarthy

STARTER+

Sales Hub

전화

HubSpot CRM의 데이터를 사용하여 통화 우선 순위를 정하고, 매일 통화 대기열을 설정하십시오. 한 번의 클릭으로 업무 전화를 통해 잠재 고객에게 연결됩니다.

Connected to: +18603020709

0:08



< Contacts



Taylor O'Neil

HR Director at PKGD Marketing

Actions ▾



This contact is not currently eligible to sync.

[Details](#)

New note

Email

Take notes on this call...

A



Hang up

▼ About Taylor O'Neil

First Name

Taylor

Last Name

O'Neil

HubSpot Owner

September 2



You made a

September 2

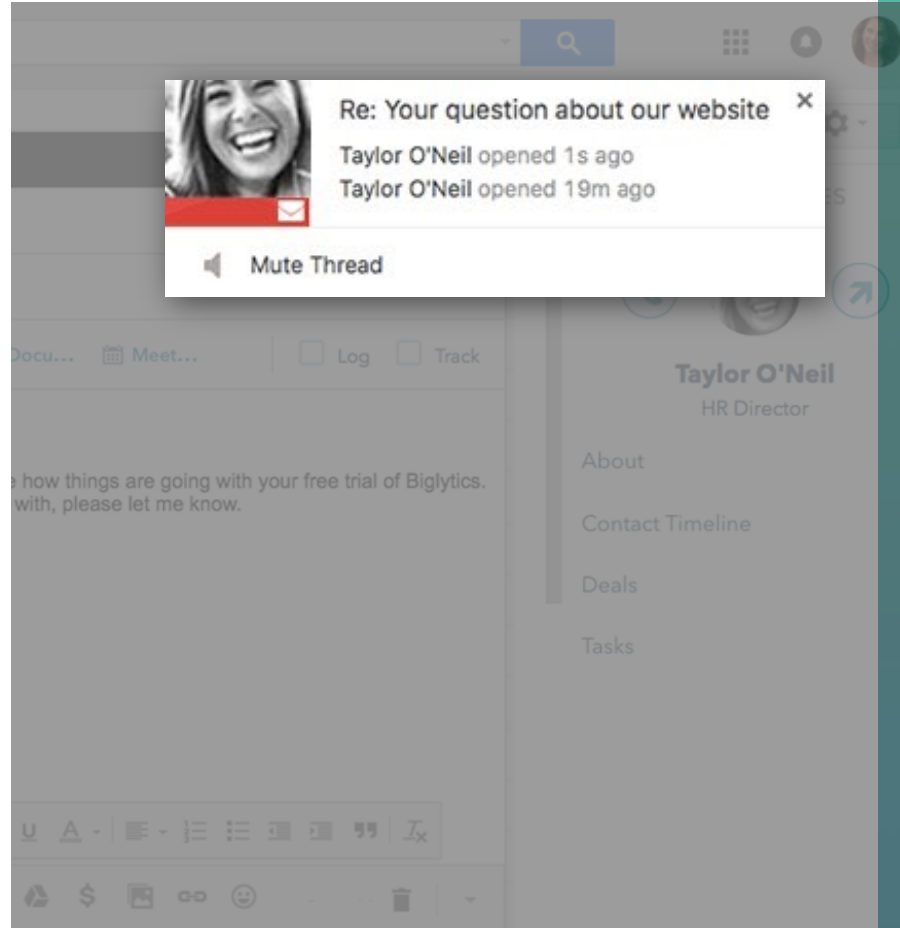
0:00

Sales Hub

알림

리드가 이메일을 열거나 링크를 클릭하거나 중요한 문서를 다운로드 하면 도착하는 알림 기능을 사용하여 후속 조치를 취할 수 있습니다. Google의 기본 제공 활동 스트림은 브라우저 또는 Sales Hub에서 각 리드의 이메일 작업을 자동으로 기록합니다.

열기, 클릭 및 회신에 대한 정보를 통해 가장 효과적인 이메일 템플릿 및 시퀀스를 개선할 수 있습니다.



Sales Hub

잠재고객

잠재 고객의 사이트 방문을 실시간으로 추적하여, 참여도가 가장 높은 고객사를 확인하고 각 팀별로 확인해야 할 이메일을 지정하여 알림을 설정할 수 있습니다.

지역, 회사 규모, 방문 횟수 등과 같은 다양한 필터를 활용하여 잠재 고객을 정렬합니다.

Visits

[< Back](#)
Filtering on "All visits"

Add filter

MOST USED PROPERTIES
 City

 Postal Code

 State/Region

ALL PROPERTIES
Prospect properties
 Address

 City

 Country


NAME ↕



netBlazr



Boston University



Bicon, LLC



Massport



Brightcove



Suffolk University



Partners HealthCare



Massachusetts Convention C...



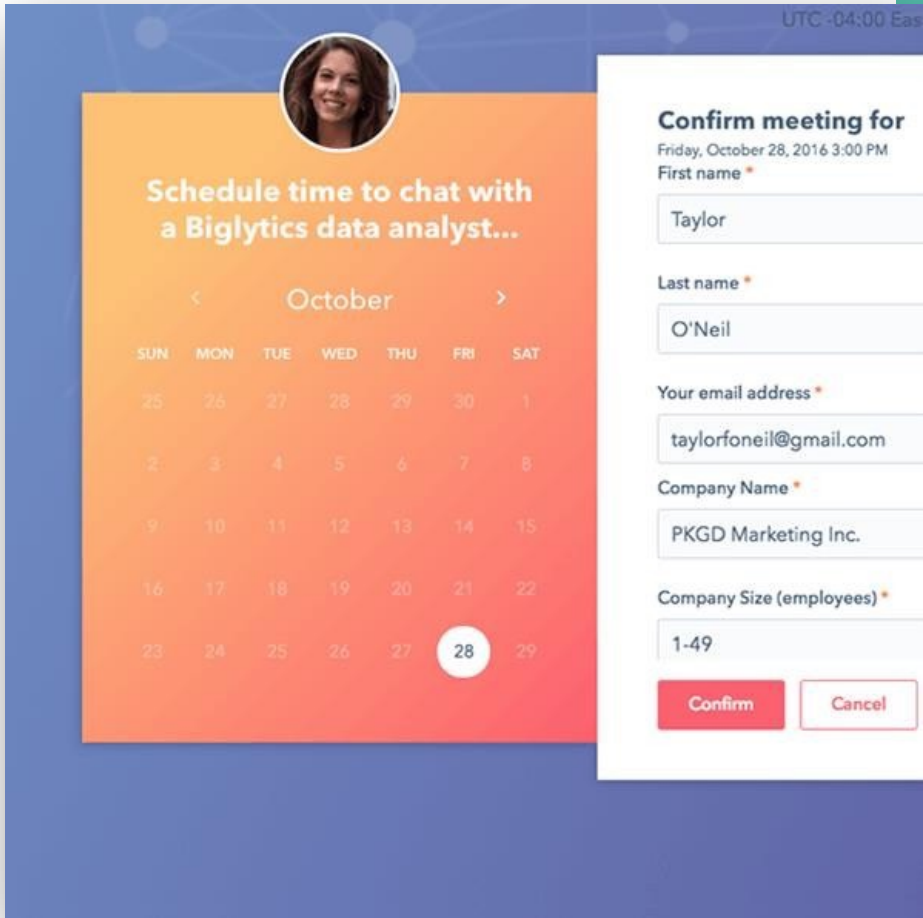
Motion Recruitment Partners..

Sales Hub

미팅

잠재 고객에게 회의 예약 권한을 부여하십시오. Google 또는 Office 365와 연동되므로 일정이 스스로 최신화됩니다. 잠재 고객이 회의를 예약하면 CRM에 자동으로 활동이 기록됩니다.

UTC -04:00 East



Confirm meeting for
Friday, October 28, 2016 3:00 PM

First name *

Last name *

Your email address *

Company Name *

Company Size (employees) *

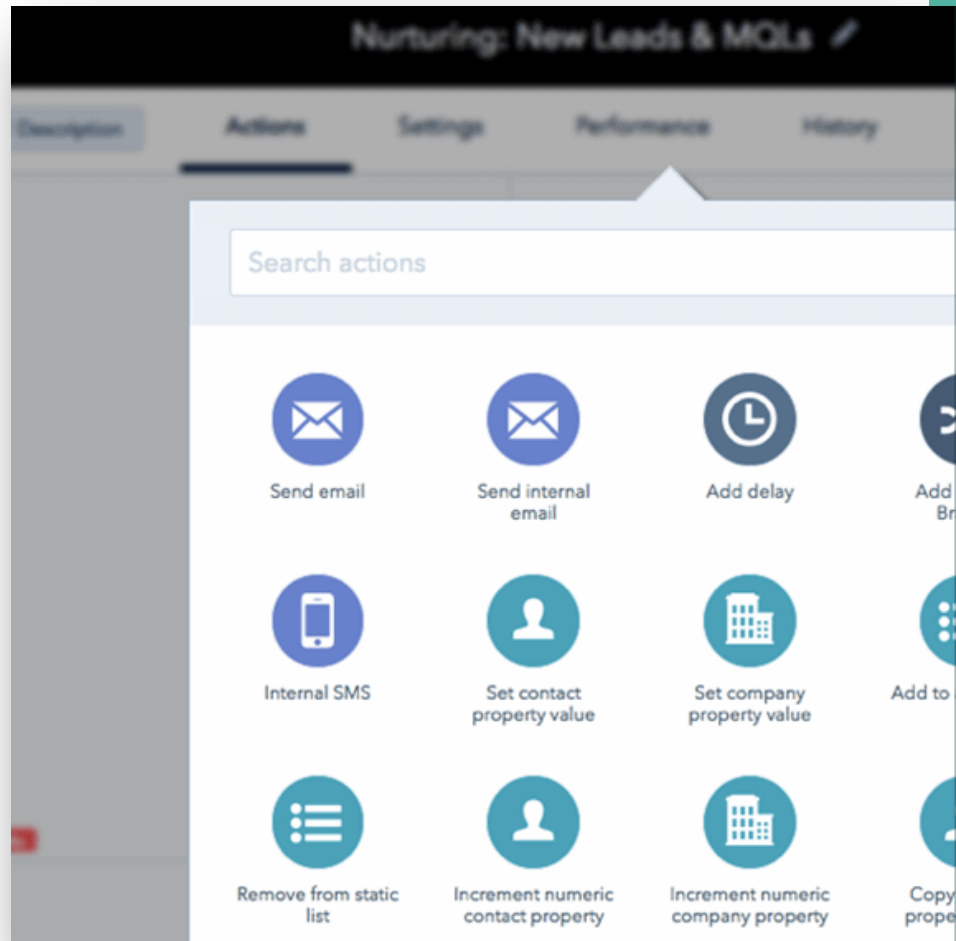
Confirm **Cancel**

PRO+

Sales Hub 자동화

아래와 같은 관리 활동을 자동화합니다

- 리드 할당
- 고객의 특정 행동시 담당자에게 알람
- 업무 생성



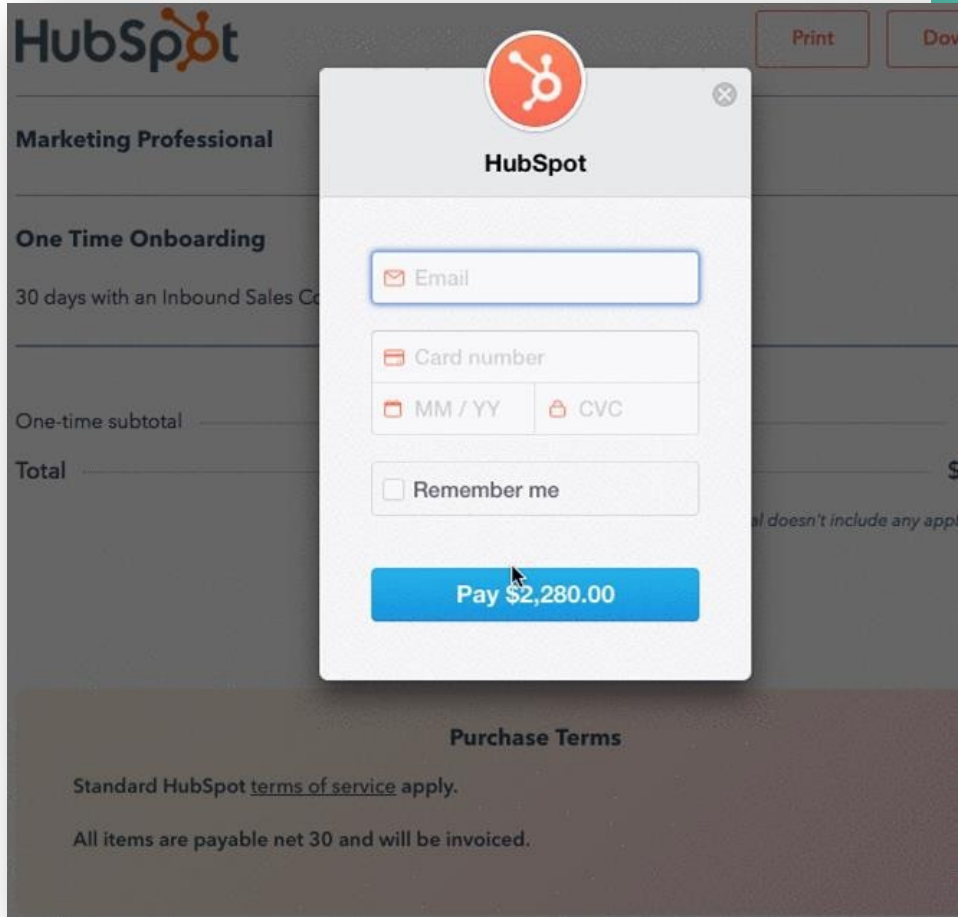
PRO+

Sales Hub

제품 및 견적

제품을 사용하면 영업 팀이 허브스팟 내 거래(Deal)에 쉽게 추가할 수 있는 제품 라이브러리를 쉽게 구축 할 수 있습니다.

견적을 사용하면 영업 담당자가 연락처, 회사 및 제품 데이터를 사용하여 HubSpot 내에서 견적을 신속하게 구성 할 수 있습니다. 견적서에 공유 가능한 링크를 보내고, 신용 카드 나 EFT를 사용하여 잠재 고객에게 지불하도록 허용하십시오.



The screenshot displays the HubSpot checkout interface. At the top, the HubSpot logo is visible. Below it, the text "Marketing Professional" and "One Time Onboarding" are shown. A payment modal is open in the foreground, featuring the HubSpot logo and a close button. The modal contains the following fields: "Email" (with an envelope icon), "Card number" (with a card icon), "MM / YY" (with a calendar icon) and "CVC" (with a lock icon), and a "Remember me" checkbox. A prominent blue button at the bottom of the modal reads "Pay \$2,280.00". In the background, a "Total" field is partially visible. At the bottom of the page, the "Purchase Terms" section is visible, stating: "Standard HubSpot [terms of service](#) apply." and "All items are payable net 30 and will be invoiced."

PRO+


Sales Hub

추천

영업 담당자가 작성한 이메일 템플릿을 실시간으로 평가하여 개선책을 추천하여, 메시지가 잠재 고객에게 개인화 될 수 있게 도움을 줍니다.

Skip this co

Start: Email 1 ▾ Send follow-ups between: Time settings ▾ 🌐 GMT-04:00 Enable threading

Low personalization [Learn more](#) 

Your email is only slightly personalized. Try tailoring your email more to your recipient to improve your chance of a reply.

Mention a technology used by Amazon

[Amazon Simple Email Service](#) [Amazon Associates](#)

[Omniure \(Adobe Analytics\)](#) [Show more](#)

More tips

Effective sales emails don't just happen. Read more about the science behind our recommendations.

> [View links](#)

amazon and show you what

Enroll Pam

Sales Hub

리드 스코어링(평가)

리드 스코어링(평가)은 수백 가지의 인구 통계 학적 및 행동적 요소를 고려하여 구매 가능성에 따라 자동으로 고객 점수(가능성)를 측정합니다

The image shows a CRM interface for a lead named Emily Keefe. The background shows her profile card with a photo, name, and affiliation (Xavier University). A modal window titled "Predictive Lead Scoring" is overlaid on the right, displaying a score of 52. Below the score, it lists "Positive Factors" (Original Source Type is Social Media, Job Title is Data Scientist) and "Negative Factors" (Emails Opened is 1 - 3, Company Size is 1 - 10). A link "Learn more about your model" is also present.

Predictive Lead Scoring

52

Positive Factors

- Original Source Type is Social Media
- Job Title is Data Scientist

Negative Factors

- Emails Opened is 1 - 3
- Company Size is 1 - 10

[Learn more about your model](#)

Sales Hub

CRM과의 연계

기본적으로 세일즈 허브는 허브스팟 CRM과 깊이 연계되어 있습니다. 다양한 규모의 기업에 적용 가능한 CRM을 활용하여 연락처, 고객사, 거래, 작업, 티켓 등을 추적하십시오.

이미 세일즈포스 등의 솔루션을 사용 중이라도, 허브스팟은 사용하기 쉬운 Native Integration을 지원합니다.

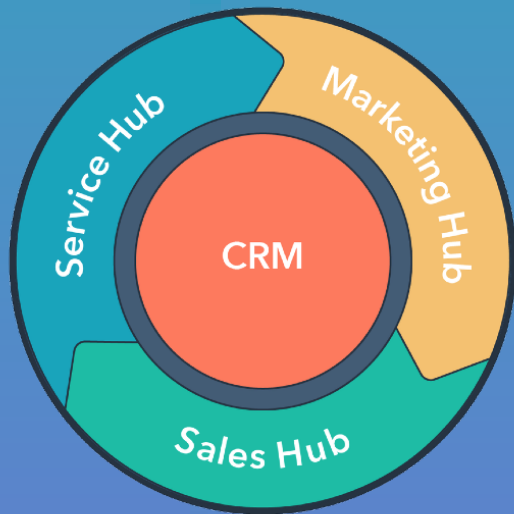
The screenshot displays a HubSpot CRM contact profile for Emily Keefe. At the top, there are navigation options: 'New note', 'Email', 'Call', and 'Log activity'. Below this is a circular profile picture of Emily Keefe, followed by her name 'Emily Keefe' and affiliation 'Xavier University'. An 'Actions' button is visible. The 'About Emily Keefe' section shows 'Became a Lead Date' as '12/06/2016 9:27 AM EST' with buttons for 'View all properties' and 'View property history'. The 'Emily's Company' section features the Xavier University logo and name, with a link to 'http://xavier.edu'. On the right, an email header shows 'To: Emily Keefe (ekeefe@hubspot.com)' and 'From: Lauren Pacifico (lpacifico@hubspot.com)'. Below the email is a meeting notification: 'You have a meeting with Emily Keefe' with a calendar icon. A chat section titled 'Chat about Sales platform' provides a call link 'https://www.uberconference.com/', dial-in number '401-283-6228', PIN '52890', and a duration of '1 Hour'.

Sales Hub:

다양한 외부 툴과의 연동

허브스팟 마케팅허브, CRM은 물론 마케팅 허브와 연동되는 수백 가지의 외부 도구들도 쉽게 활용할 수 있습니다.

The screenshot shows the HubSpot Connect interface. At the top, the HubSpot logo is on the left, and navigation links for Software, Pricing, Resources, Partners, and About are on the right. The main heading is "HubSpot Connect" with the subtext "Explore and find integrations with apps and web services you use every day." Below this, there's a "Filter integrations" sidebar on the left with a search box and a list of categories including Advertising, Analytics and Data, Connector, Content, Customer Success, Ecommerce, Email, Events and Webinars, Lead Generation, Live Chat, New and Noteworthy, Productivity, Sales, Social Media, and Video. The main content area displays several integration cards. Two are featured: "Slack" and "Shopify for HubSpot". Below them are three certified integrations: "Zapier", "SurveyMonkey", and "Salesforce". Each card includes the app's logo, name, and a brief description of the integration's benefits.



Service Hub

서비스 허브





Service Hub

고객을 사로잡고, 도우며, 만족시켜 충성고객으로 만드세요.

Starter

대화 & 실시간 채팅
 티켓
 헬프데스크
 템플릿, 시퀀스&스니펫
 문서
 전화
 알람
 미팅

Professional

스타터 서비스
 지식창고
 템플릿, 시퀀스&스니펫
 문서, 미팅&전화
 봇&자동화
 피드백&리포팅

Enterprise

프로페셔널 서비스
 목표수립
 플레이북
 고급 팀 관리
 고급 리포팅

Service Hub

대화&실시간채팅

대화는 라이브 채팅, 팀 메일 및 다양한 출처의 메시지를 한 곳에 모아 고객과의 대화를 관리 및 회신하는, 범용 공동 작업 가능 편지함입니다.

The screenshot displays the HubSpot Service Hub interface. At the top, there's a navigation bar with tabs for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. Below this is a 'Support inbox' section with a filter menu (Status: All, Channel: All, Assignee: Cody Wilson, Tags: None, Date: All time) and a list of conversation categories: All conversations (63), Assigned to me (3), Unassigned (2), Email (50), Chat (13), Bots (4), and Filtered (15). The main area shows a list of recent conversations with user avatars, names, and snippets of messages. Three conversations are visible: Johnny Appleseed (3m), Jason Williams (2hr), and Jackie Simpson (1d). Each conversation has a button to view the full message (EMAIL or CHAT). On the right, a detailed view of a conversation is shown, titled 'Need help syncing my account'. It features a message from Johnny Appleseed asking for help with account syncing, followed by a response from Cody Wilson (support@hubspot.com) apologizing for a bug and offering assistance. A 'Reply' button is visible at the bottom of the message view. At the bottom left of the interface, there's a status indicator for the user, showing 'Available'.

Service Hub

티켓

고객과의 소통을 통해 발견된 문제를 중앙에서 각각의 팀 구성원에게 할당하고 조직하여 우선 순위를 정하고 추적 할 수있는 티켓으로 기록합니다.

The screenshot displays the Service Hub Tickets interface. The top navigation bar includes links for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Dashboards. The main header shows 'Tickets' with a dropdown arrow and view options for 'Table' and 'Board'. The left sidebar contains 'All tickets', 'All saved filters >', 'Pipeline' (set to 'Ticket Pipeline'), and '+Add filter' with an 'Options' dropdown. The main area is a Kanban board with three columns: 'NEW' (9 tickets), 'WAITING ON CONTACT' (3 tickets), and 'WAITING ON US' (3 tickets). Each ticket card shows a title, 'Open for' duration, and a priority indicator (Low, High).

Column	Ticket Title	Open for	Priority
NEW	test	2 days	Low
NEW	Error Message	18 days	High
NEW	Extension of free trial?	18 days	Low
NEW	Free trial?	21 days	High
NEW	Can't log in	22 days	High
NEW	Lost item	22 days	High
NEW	Trouble sharing files	22 days	High
WAITING ON CONTACT	Help adding a user	18 days	High
WAITING ON CONTACT	Export doesn't contain the right fields	22 days	Low
WAITING ON CONTACT	Recover deleted folder	22 days	Low
WAITING ON US	Trouble logging in	23 days	Low
WAITING ON US	Credit card issue	23 days	High
WAITING ON US	Storage question	25 days	Low

STARTER+

Service Hub

헬프데스크

자동화 된 헬프데스크를 통해 고객응대 부서의 효율을 극대화합니다. 대화를 통해 고객 문의를 접수하고, 자동화 로직을 사용하여 상담원 할당, 티켓 추적과 우선 순위 배정, 새로운 서비스 등 다양한 기준으로 분석하고 최적화합니다.

The screenshot shows the 'Automation' tab for the '[*] Onboarding Pipeline'. The interface is divided into three columns based on ticket status: 'BRAND NEW', 'IN 3 DAY TRIAL', and 'IN 7 DAY TRIAL'. Each column contains a workflow configuration box. The 'BRAND NEW' column has a workflow that enrolls tickets into a support pipeline when the stage is 'New'. The 'IN 3 DAY TRIAL' column has a similar workflow for the 'Waiting on contact' stage. The 'IN 7 DAY TRIAL' column has a more complex workflow starting with a 5-day delay, followed by setting the ticket priority to 'High'.

Navigation: tions ▾ Marketing ▾ Sales ▾ Service ▾ Automation ▾ Reports ▾

◀ Back to tickets settings

[*] Onboarding Pipeline ✎

Configure Automation

Trigger actions when tickets reach certain stages

Trigger the actions below when a ticket moves into the associated ticket status

When a ticket reaches...	When a ticket reaches...	When a ticket reaches...
BRAND NEW	IN 3 DAY TRIAL	IN 7 DAY TRIAL
<p>Enroll in a workflow</p> <p>Pipeline is "[*] Support Pipeline", Ticket stage is "New"</p>	<p>Enroll in a workflow</p> <p>Pipeline is "[*] Support Pipeline", Ticket stage is "Waiting on contact"</p>	<p>Add delay</p> <p>5 days</p> <p>Set a property value</p> <p>Set ticket property Priority to "High"</p>

Service Hub

템플릿, 시퀀스 & 스니펫

서비스 프로세스의 모든 단계에 맞게 개인화 된 템플릿을 제작하고, 팀 전체와 공유하세요.

시퀀스를 사용하여 템플릿을 기반으로 정렬된 이메일 메시지를 정리하십시오.

키보드 단축키를 사용하여 전자 메일에 쉽게 넣을 수 있는 짧은 "스니펫" 텍스트를 저장하여 시간을 절약하십시오.

The screenshot displays the HubSpot Sequences interface. On the left, a sidebar shows the 'Mail' menu with options like 'Inbox (2)', 'Starred', 'Sent Mail', 'Drafts (5)', and various folders. The main area is titled 'Sequences Meeting Follow Up'. It shows a sequence with two emails: 'EMAIL 1' (Thu 9/14) and 'EMAIL 2' (Tue 9/19). The 'Start sequence at' dropdown is set to 'Email 1'. Below this, the 'Send email on' is set to '09/14/2017' at '7:10 PM'. The email content includes a 'Biglytics Recap' section with a list of features: 'Biglytics - \$50/month per user', 'Custom Objects - Unlimited', 'Advanced Reporting - Unlimited', 'Advanced Permissions', and 'Unlimited Events - Unlimited usage events'. At the bottom, there are 'Start sequence' and 'Cancel' buttons, and the recipient email is 'To: jrusso@hubspot.com'.

Service Hub

문서

팀 전체에게 유용한 콘텐츠 라이브러리를 구축하고 Gmail 또는 Outlook으로 받은 문서를 바로 공유하며, 고객에게 도움이 된 콘텐츠를 확인하세요.

고객이 이메일 링크를 클릭하여 문서를 열거나 공유하는 즉시 알람이 도착합니다. 콘텐츠가 고객의 목표 달성에 어떻게 도움이 되는지에 대한 종합적인 데이터를 얻습니다.

[← Back to documents](#)


About HubSpot

SHARES	VISITORS	VIEWS
145	11	17

Visitors

NAME



Joseph Cavallaro



Kristen Kelley



Julia McCarthy

STARTER+

Service Hub

전화

HubSpot CRM의 데이터를 사용하여 통화 우선 순위를 정하고, 매일 통화 대기열을 설정하십시오. 한 번의 클릭으로 업무 전화를 통해 잠재 고객에게 연결됩니다.

Connected to: +18603020709

0:08



< Contacts



Taylor O'Neil

HR Director at PKGD Marketing



Actions ▾



This contact is not currently eligible to sync.

[Details](#)

New note

Email

Take notes on this call...

A



Hang up

▼ About Taylor O'Neil

First Name

Taylor

Last Name

O'Neil

HubSpot Owner

September 2



You made a

September 2

0:00

Service Hub Professional:

미팅

잠재고객과의 미팅을 쉽게 예약해보세요. Google/Office 365 calendar와 연결해 항상 스케줄을 최신상태로 유지할 수 있습니다.

잠재고객이 미팅을 예약하면, 자동으로 기록과 활동 로그가 CRM에 생성됩니다.

UTC -04:00 East

Schedule time to chat with a Biglytics data analyst...

October

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
25	26	27	28	29	30	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

Confirm meeting for
Friday, October 28, 2016 3:00 PM

First name *

Last name *

Your email address *

Company Name *

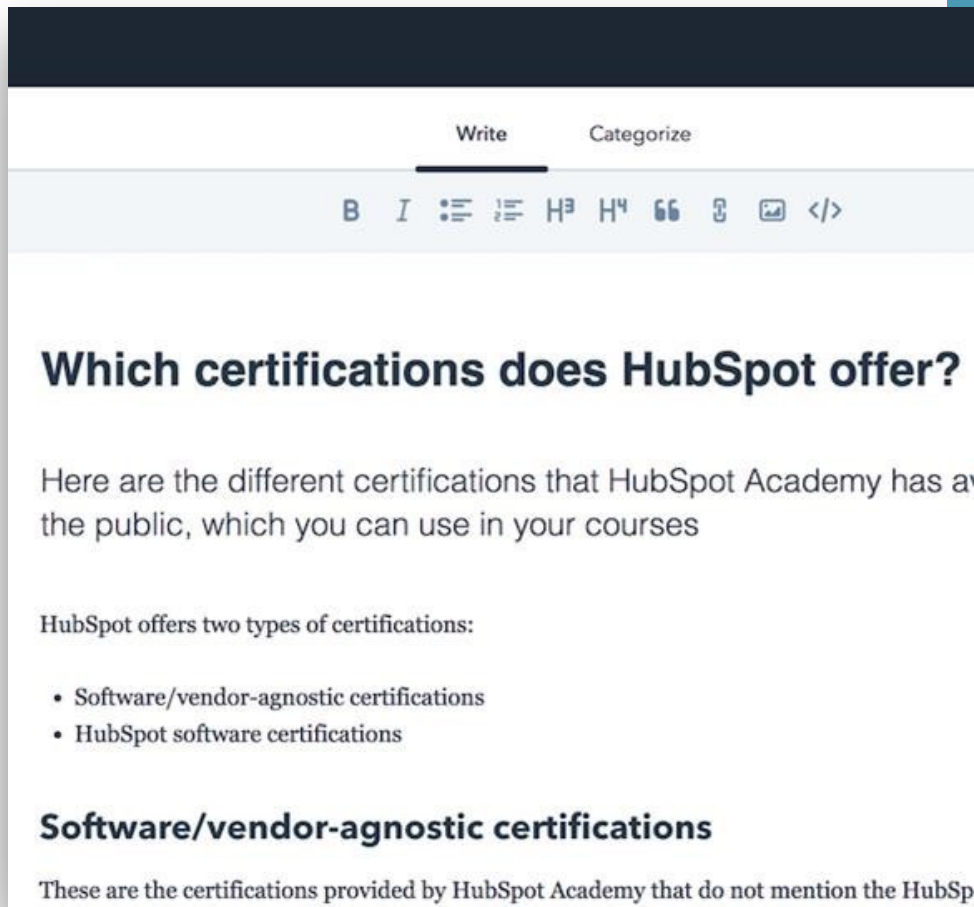
Company Size (employees) *

Confirm **Cancel**









Service Hub

지식창고

자주 묻는 질문, 지원 요청사항 및 티켓을 검색 엔진에 색인시키고, 도움말, 비디오 및 문서 등 다양한 형태의 자료로 전환하여 답변을 미리 준비하세요. 기사에 대한 피드백을 수집하고 검색 패턴을 분석하여 주기적으로 지식창고를 개선하십시오.



Write Categorize

B *I*        

Which certifications does HubSpot offer?

Here are the different certifications that HubSpot Academy has available to the public, which you can use in your courses

HubSpot offers two types of certifications:

- Software/vendor-agnostic certifications
- HubSpot software certifications

Software/vendor-agnostic certifications

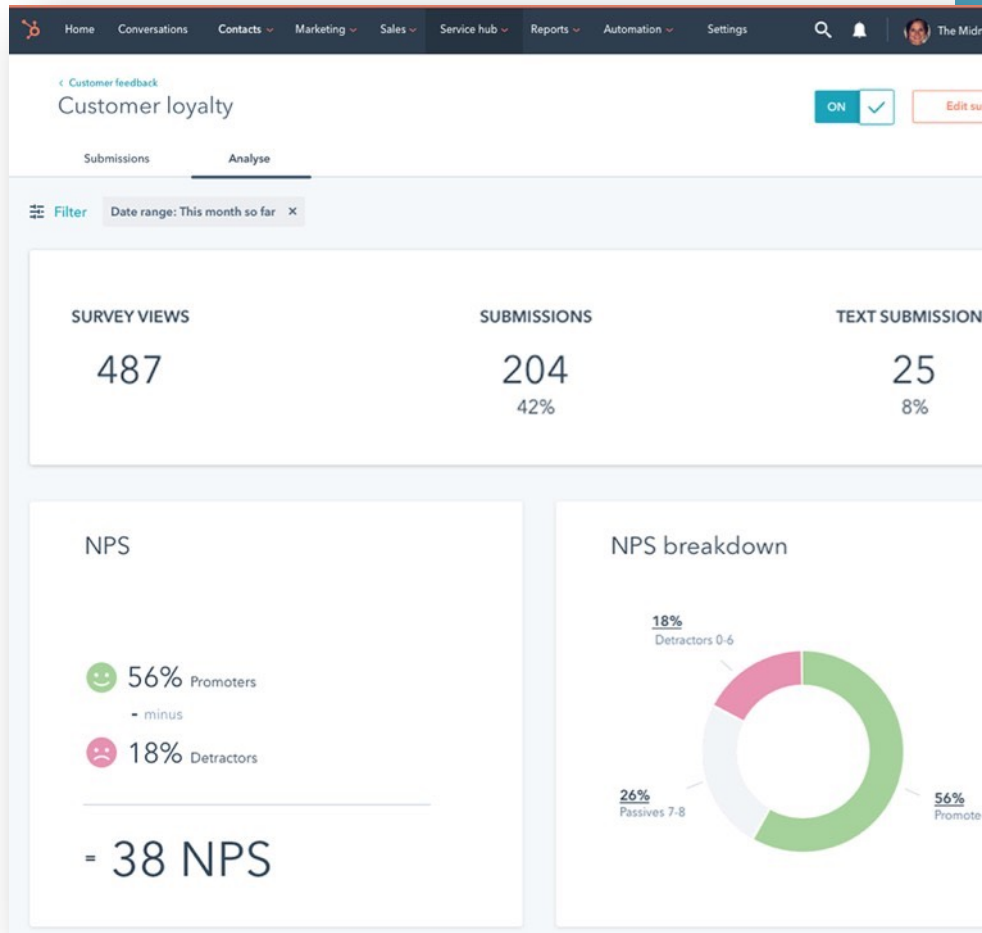
These are the certifications provided by HubSpot Academy that do not mention the HubSpot

PRO+

Service Hub Professional:

피드백

다양한 설문 조사를 배포하여 정량적 고객 피드백을 수집하여 고객 만족도를 높이십시오. 피드백은 결과를 분석하고 실행 가능한 데이터를 제공하여 고객의 만족도를 높이고 행복한 고객을 통해 성장할 수 있도록 도와줍니다.



Service Hub Professional: 봇&자동화

챗봇을 사용하여 고객을 관련 도움말 문서, 해당 채팅 에이전트 등으로 안내하여 실시간 채팅 효율성을 개선하고 일대일 커뮤니케이션을 확장할 수 있습니다.

티켓 및 업무 생성, 고객의 특정 행동시 알림 수신 등의 일반적인 관리 작업을 자동화합니다.

The screenshot displays the HubSpot Helpdesk Automation interface. The top navigation bar includes 'Marketing', 'Sales', 'Service', and 'Automation'. The main header is 'Helpdesk Automation' with a pencil icon for editing. Below the header are tabs for 'Actions', 'Settings', and 'Performance'. The central area shows a workflow diagram with two steps:

- Enrollment triggers:** Contact has filled out Event de-registration [SAVE].
- Create a ticket:** "Contact registration help form" and assign to Marcus Andrews.

On the right, the 'Create a ticket' configuration panel is open, showing the following settings:

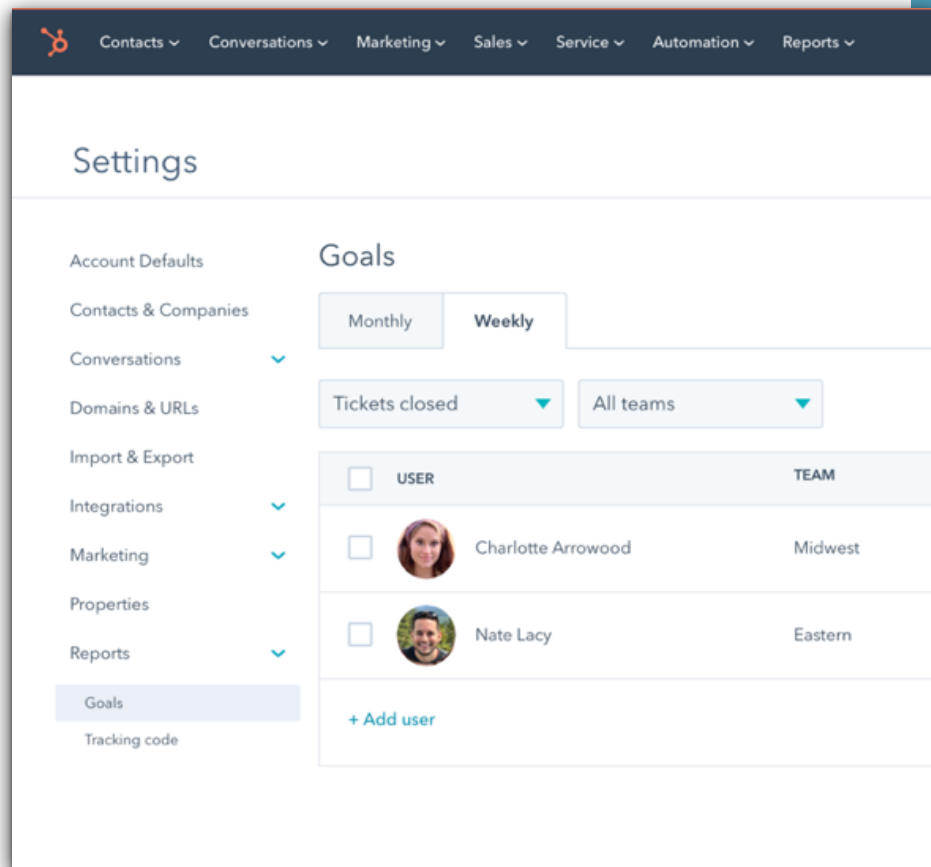
- Assign ticket to:**
 - Contact's existing
 - Specify a HubSpot owner
 - Dropdown: Marcus Andrews
- Ticket Pipeline:** Support Pipeline
- Ticket Status:** Waiting on us
- Ticket name:** Contact registration help form (with 'Insert contact token' icon)
- Source:** Form
- Ticket description:** Help register these people as they come in. (with 'Insert contact token' icon)

At the bottom of the configuration panel, there is a 'Set another ticket property' button and a 'Save' button. A red 'Cancel' button is also visible at the bottom right.



Service Hub

목표수립

개별 상담원과 팀에게 응답 시간, 티켓 수치, 해결 시간 및 고객 경험 등과 같은 특정 고객 목표와 관련된 측정 기준을 보고할 수 있는 기능을 제공하십시오.



The screenshot shows the 'Settings' page in Service Hub. The left sidebar contains a list of settings categories: Account Defaults, Contacts & Companies, Conversations, Domains & URLs, Import & Export, Integrations, Marketing, Properties, Reports, Goals (highlighted), and Tracking code. The main content area is titled 'Goals' and features two tabs: 'Monthly' and 'Weekly', with 'Weekly' selected. Below the tabs are two dropdown menus: 'Tickets closed' and 'All teams'. A table lists users and their associated teams:

<input type="checkbox"/>	USER	TEAM
<input type="checkbox"/>	 Charlotte Arrowood	Midwest
<input type="checkbox"/>	 Nate Lacy	Eastern

At the bottom of the table is a '+ Add user' button.

ENTER+

Service Hub

플레이북

고객 응대 팀을 위한 모범 사례 및 리소스 라이브러리를 구축하십시오.
규칙 기반 자동화를 사용하여, 고객에게 적시에 적합한 콘텐츠를 제공하십시오.

The screenshot displays the Salesforce Playbook interface. At the top, there are navigation tabs for Sales, Service, Automation, and Reports. The main header is 'Playbook'. Below this, there's a 'New note' section with a text input field 'Leave a note...'. A 'Discovery Call Script' is shown, titled 'Discovery Call Script', with the instruction: 'Use this script when conducting a discovery call with new leads. Record your answers for easy access later.' The script includes a question: 'How far out are you on making a purchase decision?' with three radio button options: '1-3 months', '3-6 months', and '6+ months'. Below this is a 'Lifecycle stage' dropdown menu set to 'Lead'. There's a text area labeled 'Add notes here'. Underneath, a 'Goals' section lists: 'Understand their business model, business goals, and why they chose those goals.' followed by three bullet points: 'What are the top initiatives at the company right now?', 'How does your business model work?', 'Who is your target customer?', and 'How many customers do you have now?'. At the bottom right, there are 'Save' and 'Cancel' buttons. The background shows a calendar for June 2017 and a list of activities from Charlotte A.

Service Hub

CRM과의 연계

기본적으로 서비스 허브는 허브스팟 CRM과 깊이 연계되어 있습니다. 다양한 규모의 기업에 적용 가능한 CRM을 활용하여 연락처, 고객사, 거래, 작업, 티켓 등을 추적하십시오.

이미 세일즈포스 등의 솔루션을 사용 중이라도, 허브스팟은 사용하기 쉬운 Native Integration을 지원합니다.

New note | Email | Call | + Log activity

Templates | Sequences | Documents | Meetings

To Emily Keefe (ekeefe@hubspot.com)

From Lauren Pacifico (lpacifico@hubspot.com)

Subject Add a subject

Type something brilliant...

B I U | [List Icons] | No font selected | Size | [Link Icon]

December

You have a meeting with Emily Keefe

Chat about Sales platform

View or join the call: <https://www.uberconference.com/>
Dial-in number: 401-283-6228
PIN: 52890

Duration
1 Hour

Emily Keefe
Xavier University
Actions

Became a Lead Date
12/06/2016 9:27 AM EST

View all properties | View property history

Emily's Company Actions

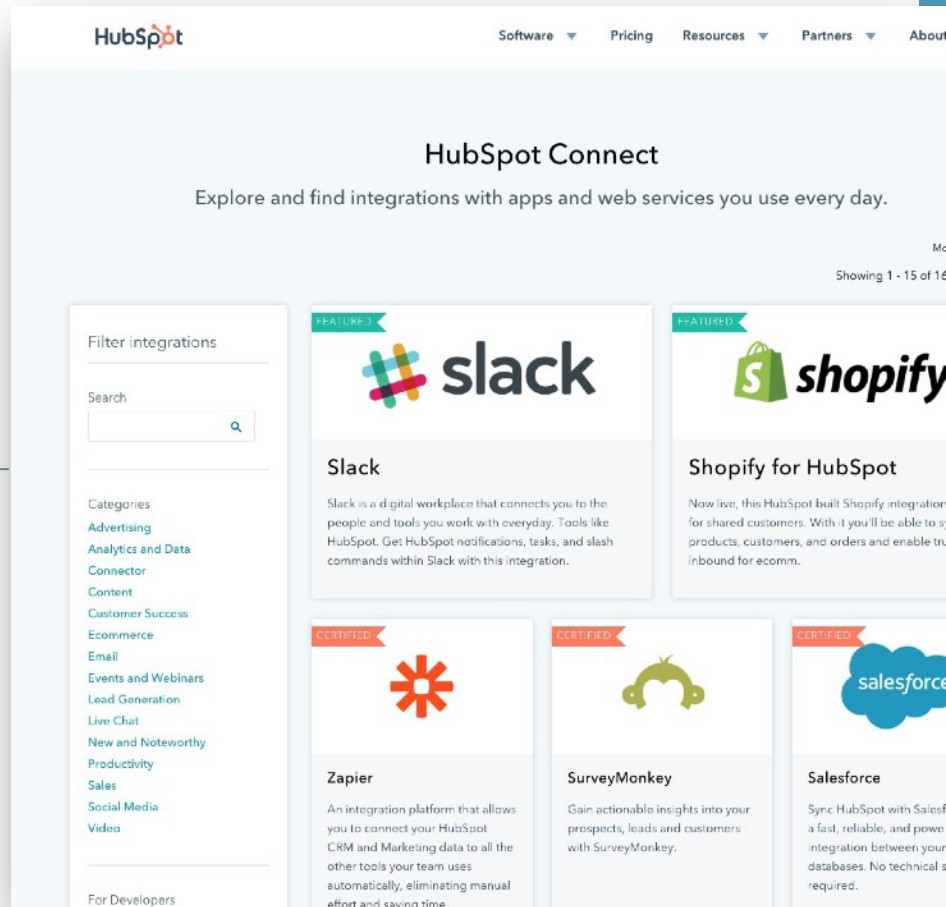
Xavier University
<http://xavier.edu>

Name
Xavier University

Service Hub:

다양한 외부 툴과의 연동

허브스팟 마케팅&세일즈 허브, CRM은 물론 서비스 허브와 연동되는 수백 가지의 외부 도구들도 쉽게 활용할 수 있습니다.



허브스팟은 소프트웨어 그 이상입니다.



IMPLEMENTATION SPECIALISTS

구현 전문가가 직접 기술 설정 및 HubSpot 플랫폼 도구 세트의 초기 실행에 대한 지침을 제공합니다.



ACADEMY

HubSpot Academy는 인바운드 마케팅, 세일즈 및 HubSpot 제품 교육을 제공합니다. 인증 과정, 프로젝트, 비디오, 도움말 및 기타 여러 유형의 교육 콘텐츠를 제공받을 수 있습니다. Academy를 활용하여 자신과 팀의 훈련을 통해 비즈니스를 성장시키세요.



CUSTOMER SUCCESS

고객 관리자는 인바운드 전략 개발을 통해 가치를 창출할 수 있는 자원이 될 것입니다.



PROFESSIONAL SERVICES

HubSpot 프로페셔널 서비스는 효과 극대화에 도움이 되는 전반적인 교육 및 컨설팅 옵션을 제공합니다. 교육 및 컨설팅 옵션에는 그룹 교육부터 인바운드 또는 기술 전문가와의 개인화 컨설팅에 이르는 모든 것이 포함됩니다.



SUPPORT

HubSpot 지원팀은 HubSpot 사용과 관련된 모든 질문을 지원합니다. 또한 모든 유료 고객을 위해 전화, 이메일 및 인앱을 통해 연결할 수 있습니다.

인바운드, 마케팅 자동화 솔루션 세계 No.1 허브스팟의 성공적인 도입과 활용을 헬로디지털과 함께하세요.

HubSpot CRM 무료 데모신청



전 세계 9만 3천여 기업이 도입한 인바운드 마케팅, 마케팅 자동화 솔루션 허브스팟과 함께 성장하세요.

헬로디지털의 ICT 역량까지 융합되는 순간 고객의 워크플로(Workflow)의 정밀도와 효율성이 극대화됩니다.

[👉 무료 데모 신청](#)

HubSpot 전문 온보딩

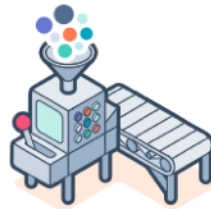


허브스팟을 통한 최적의 비즈니스 활용을 위해 마케팅, 세일즈, 테크니컬 전문가의 온보딩을 제공합니다.

각 비즈니스의 마케팅 목표와 명확한 잠재고객을 고려한 헬로디지털의 온보딩은 허브스팟 최적 활용은 물론 현재의 ICT 플랫폼, 웹사이트, 모바일 앱을 개선할 수 있도록 돕습니다.

[👉 온보딩 서비스 자세히 보기](#)

인바운드 마케팅 및 자동화



인바운드 마케팅을 통해 의미있는 트래픽 증가와 매출 및 ROI를 개선합니다. 또한, 마케팅 자동화는 디지털 마케팅의 속도와 결과 그리고 효율을 모두 향상시킬 것입니다

[👉 인바운드, 마케팅자동화 서비스 자세히 보기](#)



허브스팟의 성공적인 도입과 활용을 돕습니다.

허브스팟 도입 및 상담문의

TEL : 070-4242-8828

Email : hello@hellodigital.kr

hellodigital.kr/hubspot/



HubSpot
Certified Partner