

HubSpot

Solutions
Partner
プログラム

ティアと特典ガイド2020年版

目次

1. はじめに _____ 3
2. ティアとは _____ 4
3. 各ティアの獲得に必要な条件 _____ 5
4. 各ティアの特典の概要 _____ 6~7
5. 各ティアでご利用になれる特典の詳細 _____ 8~13



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。HubSpotと共にビジネスの成長に向けて取り組んでいただく本プログラムにご参加いただきましたパートナーやプロバイダーの皆様へ、改めてお礼申し上げます。

2010年、当初のHubSpotパートナープログラムは、世界各国のマーケティングサービス代理店にインバウンド手法を活用して顧客の成長を支援いただくことを目標として始まりました。当時は製品が優れてさえいれば顧客を獲得できましたが、今はそれだけでなく、一貫した顧客体験も欠かせない要素になりました。

HubSpotではこのようなニーズに対応するために、パートナープログラム10周年となる2020年を迎えた今、その対象をマーケティングサービス以外の領域に拡大し、多様な分野のパートナー様が集まるエコシステムを構築する運びとなりました。私自身もパートナープログラムに創設の当初から関わってきた1担当者として、今回の新たな展開を実現できたことを嬉しく思います。

このガイドでは、インバウンド手法を導入する顧客のビジネス戦略を支えるパートナーとして他社との差別化を図っていただく際に役立つ情報をご紹介します。また、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。

参加企業の皆様をお迎えし、顧客のスマートな成長を支援するという共通の目標に力を合わせて取り組めることを大変光栄に存じます。パートナー様のビジネス、そして顧客企業のビジネスの成長こそが、当社にとっても大きな喜びです。

今後ともよろしくお願ひ申し上げます。

Katie Ng-Mak

Solutions Partnerプログラム担当バイスプレジデント

2.

ティアとは

Solutions Partnerプログラムのティアは、パートナー様の成果を示すランクであり、他の参加企業との差別化を図る手段としても活用いただけます。

ティアは、販売および管理による月間経常収益(MRR)、顧客の維持率、ソフトウェアの利用状況、インバウンドマーケティングの実際の成果といった測定指標を組み合わせて判定されます。詳しくは[こちらのページ](#)をご覧ください。

各ティアでご利用になれる特典については、6～7ページの一覧をご覧ください。現在のティアは、[パートナーポータル](#)でご確認いただけます。Solutions Partner様には、成果に応じたティア(Gold、Platinum、Diamond、Elite)というランクが用意されていますので、上位ティアの獲得を目指していただけます。

ティアにはHubSpotパートナーとしての実績が反映されますが、パートナー様に関する詳細情報は含まれません。つまり、各パートナー様の販売やサービス提供の実績は大きく反映されますが、パートナー様をご専門とされる製品や領域を特定するための指標ではありません。パートナー様の専門分野については、[パートナー認定資格](#)や[HubSpot Solutions企業検索のプロフィール](#)を参照してください。詳しくは9ページをご覧ください。

3.

各ティアの獲得に必要な条件

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
直近12か月間の販売によるMRR	0円	0円	360,000円	840,000円	1,800,000円	6,000,000円
管理によるMRR	0円	0円	360,000円	1,560,000円	5,880,000円	18,000,000円
販売先顧客の製品アプリ利用数中央値			3以上	3以上	3以上	3以上

*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は、販売によるMRRと管理によるMRRの条件を調整し、いずれも1,500米ドルとさせていただきます。東南アジア、インド、ラテンアメリカ、ブラジルのいずれかの地域を所在地とするパートナー様は、この条件を達成された場合にGoldのティアを獲得できます。「東南アジア」は、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ティアは招待制とさせていただきます。

***Solutions Providerパッケージは日本では未提供です。

4.

各ティアの特典の概要

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。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。】

以下の特典一覧で特典の欄をクリックすると、その特典の詳細をご覧いただけます。また、特典名の見出しから、特典一覧に戻ることができます。

担当者による支援	Solutions Provider	Solutions 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		●	●	●	●	●
ソリューションアーキテクト						●
年次のエグゼクティブミーティング						●

マーケティング関連の特典	Solutions Provider	Solutions Partner	Gold	Platinum	Diamond	Elite
HubSpot Solutions企業検索への掲載	●	●	●	●	●	●
HubSpotアカデミーの認定資格		●	●	●	●	●
HubSpotユーザーグループの主導		●	●	●	●	●
Impact Awardsの応募資格		●	●	●	●	●
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ユーザーブログへの寄稿			●	●	●	●
HubSpotマーケティングブログへの寄稿					●	●

営業関連の特典	Solutions Provider	Solutions Partner	Gold	Platinum	Diamond	Elite
ドメインの登録(上限数)	50	50	250	400	800	1,000
パートナーリード通知の登録	●	●	●	●	●	●
営業向けブートキャンプ		●	●	●	●	●
HubSpot製品デモポータル		●	●	●	●	●
顧客が利用する導入支援の免除		●	●	●	●	●

サービス関連の特典	Solutions Provider	Solutions Partner	Gold	Platinum	Diamond	Elite
オンデマンド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		●	●	●	●	●
パートナー リソース センター		●	●	●	●	●

レベニューシェア	Solutions Provider	Solutions 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)

コミュニティ	Solutions Provider	Solutions Partner	Gold	Platinum	Diamond	Elite
ニュースレターのEメール(月1回配信)	●	●	●	●	●	●
パートナー様向けのプライベートSlackグループ	●	●	●	●	●	●
パートナー様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)への招待(自動)		申し込み可能	申し込み可能	申し込み可能	申し込み可能	●
「INBOUND」のオールアクセスパスの無料進呈		(優待価格でのご提供)	(優待価格でのご提供)	4	8	12
貴社の地域で開催されるPartner Dayへのご招待				2	2	4
すべての地域のPartner Dayへのご招待						4
「INBOUND」のFounders' Dayへのご招待						●
Product Advisory Council (製品協議会)への招待(自動)						●

5.

各ティアでご利用になれる特典の詳細

担当者による支援

本プログラムの大きなメリットの1つに、パートナー様の営業活動やサービス提供を支援し、ビジネスの成長を後押しすることを目的として、HubSpotから専任の担当者を割り当てさせていただくことが挙げられます。

チャンネル アカウント マネージャー

各Solutions Partner様には、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、HubSpot製品の営業や販売に関するコーチングを提供いたします。新規顧客の獲得や既存顧客との長期的な関係の構築に役立つツールや資料を提供いたします。CAMはパートナー様の組織の一員のような存在とお考えください。貴社の担当CAMは、[パートナーポータル](#)でご確認ください。

チャンネルコンサルタント

各Solutions Partner様には、専任のチャンネルコンサルタント (CC) も割り当てられます。CCは、パートナー様の提供サービスの拡充、収益の拡大と共に、顧客のキャンペーンの成果向上をご支援いたします。担当のCCが、インバウンド手法に関するご相談の窓口となって、HubSpotソフトウェアに関するさまざまなご質問にお答えいたします。貴社の担当CCは、[パートナーポータル](#)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、電話や自社購入ポータルで優先的にお問い合わせいただけます。電話では、着信後に「5」を押してください。現時点では、優先サポートは英語のみでのご提供となります。ご了承ください。

ソリューションアーキテクト

HubSpotのソリューションアーキテクトから直接、販売活動や戦略策定、コーチングに関する支援を受けていただけます。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、お客様への対応を行います。大規模なクライアント企業の高度なニーズに特化し、すべての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。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。

年次のエグゼクティブミーティング

経営幹部の皆様をお迎えして、当社の幹部社員や製品開発担当と戦略的な意見交換を行っていただく機会を設定いたします。貴社の主な競争優位性をHubSpotの営業部門にご紹介ください。主導的な立場の方々と連携させていただきます。なお、日頃のお力添えに感謝して、移動や渡航にかかる費用はHubSpotが負担いたします。ミーティングの予定をご検討になる場合は、CAMにお問い合わせください。

ビジネスの成長を支援する特典

パートナー様のビジネスの成長に役立つさまざまな特典をご用意しています。

マーケティング関連の特典

競争力の向上や新しいリードの獲得にご活用いただけます。

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様やSolutions Provider様は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HubSpot認定資格やImpact Awardsの受賞歴、顧客からの声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アカデミーの認定資格

HubSpotアカデミーで、パートナー様専用の認定資格(ご都合に合わせて受講可能)を取得して、ビジネスの差別化と成長に役立てていただけます。新しいスキルの習得、新たな収益源になるサービスの提供、拡張性に優れた業務プロセスの構築、オーディエンスに合わせた的確なメッセージングなどにご活用ください。[こちら](#)から受講いただけます。

HubSpotユーザーグループの主導

すべてのSolutions Partner様は、HubSpotユーザーグループ(HUG)を主導いただけます。HUGは、地域のHubSpotユーザーが集い、学習や交流を通じてHubSpotソフトウェアの効果を最大限に引き出すことを目的として開催される無料の会合です。パートナー様が拠点とされる地域でHUGを主導いただくことで、ソートリーダーとしてご担当者や組織の存在感を高めると共に、地域のユーザー同士で親交を深めていただくことができます。[グループのお申し込み期間](#)は年に2回あります。お申し込み期間外の場合は、受付開始時に通知をお受け取りになれるようご登録いただけます。

HubSpot Impact Awardsの応募資格

Impact Awardsは、卓越した成果を達成されたパートナー様を表彰するための制度です。Impact Awardにご応募いただくことで、受賞された場合には競合他社との差別化が可能になります。応募の受け付けは四半期ごとに行います。過去に受賞されたパートナー様の事例は、[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

ティアのバッジは、HubSpotに関する専門知識の証明としてウェブサイトやEメールの署名欄などに表示して、他社との差別化を図ることができます。詳細は、[パートナー様によるプロモーションのガイドライン](#)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。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。コンテンツの掲載をご希望の場合は、[こちら](#)からお申し込みください。

HubSpotユーザーブログへの寄稿

HubSpotのユーザーブログでは、HubSpotプラットフォームを効果的に活用するための新しい方法を紹介しています。HubSpotプラットフォームに関する専門知識をアピールいただくために、この特典をご利用いただけます。寄稿いただく場合は、まず[こちらのフォーム](#)から素案をお聞かせください。

HubSpotマーケティングブログへの寄稿

HubSpotのマーケティングブログで、インバウンドマーケティングに関してお持ちの高度な知識をご紹介いただけます。多くの方に貴社のブランドを認知してもらう場として最適です。マーケティングブログに寄稿いただく記事のテーマの選定、および記事の作成や公開は、HubSpotのパートナーマーケティングやブログ担当チームが共同で進めさせていただきます。この特典を利用して寄稿いただく場合は、[こちらのフォーム](#)から素案をお聞かせください。

注：上記はいずれも英語ブログへのご寄稿に関する説明です。英語以外のHubSpotブログでは、その他のパートナー企業様も記事を投稿できる場合があります。詳細については、担当のチャンネル アカウント マネージャーにお問い合わせください。

営業関連の特典

成約件数の向上を目指してご活用ください。

ドメインの登録(上限数)

獲得したリードのドメインをHubSpotのパートナーポータルに登録いただくことで、プロスペクトに対する営業活動が特定のパートナー様に一本化されるメリットがあります。こうしたご登録に基づく取引のコミッションをお受け取りいただけるようHubSpotが必要に応じて支援いたします。ドメイン登録数の上限は、ティアによって異なります。詳しくは7ページの一覧をご覧ください。

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、登録済みのリードが[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、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。登録はパートナーポータル内の[設定]タブからお手続きいただけます。

営業向けブートキャンプ

パートナー様専用の[パイプライン ジェネレーション ブートキャンプ](#)や[セールス スキル ブートキャンプ](#)では、数多くの有望なプロスペクトとの成約率を向上する方法などをご説明します。各ブートキャンプには、パートナー様のニーズに応じて、FREE、PRO、LIVE at HQの3つのプランをご用意しています。お申し込みやお問い合わせは[こちらのページ](#)をご利用いただくか、担当のCAMまでご相談ください。

HubSpot製品デモポータル

デモポータルでは、HubSpot製品のデモや販売を効率よく進められるように、Enterprise Growth Suiteの全機能をご利用いただけます。デモポータルには[こちらのリンク](#)からアクセスしてください。

顧客が利用する導入支援の免除

Solutions Partnerパッケージへのご登録後は、HubSpotのパートナー認定資格を取得いただくと共に、担当のチャンネルコンサルタントによるオンボーディングサービスを受けていただきます。この過程で、インバウンドサービスとHubSpotソフトウェアを活用したマーケティングから販売、導入、ビジネスの成長に至る4つの戦略的な手法を習得していただきます。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。

サービス関連の特典

サービスの向上に役立てていただける特典をご用意しています。

オンデマンドのパートナートレーニング

ご担当者のスキル向上や入社時研修に役立ち、パートナー様のビジネスの成長につながる職種別のトレーニングを豊富にご用意しています。一例として、インバウンドサービスの価格設定とパッケージングや、HubSpotのメリットに関するプレゼンテーションといったトレーニングがあります。トレーニングは[こちら](#)から受講していただけます。

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すべ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のパートナーポータルからいつでも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様がインバウンドサービスを提供するうえで必要な知識やスキルを身につけ、ツールを有効に活用していただけるように、HubSpotのチャンネルコンサルタントとチャンネル アカウント マネージャーがお手伝いいたします。その対象には、貴社にとって1社目となるHubSpot製品顧客の導入支援に対するサポートも含まれます。詳しくは[こちら](#)をご覧ください。

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、パートナー様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を活用してスマートな成長を実現していただくために必要な情報がそろっています。

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様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。詳しくは、[プログラムを通じた販売に関する規則](#)をご覧ください。

コミュニティ

参加企業様は、ビジネスの成長を重視する組織が世界各国から集まるコミュニティの一員です。

ニュースレターのEメール(月1回配信)

月に1回配信されるニュースレターで、HubSpotに関する最新情報をご覧いただけます。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のほか、ビジネスの拡大とスマートな成長に役立つ記事をEメールで毎月直接お届けします。[こちら](#)からご登録いただけます。

パートナー様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様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、他のパートナー様との交流や、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様は、[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様とさせていただきます。Solutions Provider様向けのグループは、[こちらのリンク](#)からお申し込みください。

パートナー様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](#)いただく際に質問にお答えください。ご参加の承認は、Solutions Partner様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)への招待(自動)

HubSpotのPartner Advisory Council(パートナー協議会)は、6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。招待は自動で行われます。お申し込みの手続きはありません。

「INBOUND」のオールアクセスパスの無料進呈

米国マサチューセッツ州のボストンで開催される、HubSpotの年次イベント「INBOUND」の全セッションに参加可能なオールアクセスパスを進呈いたします。従業員やプロスペクトの方々とお誘い合わせのうえ、ぜひご参加ください。無料チケットの対象とならないティアのパートナー様には、チケットを優待価格で提供いたします。無料チケット対象のティアのパートナー様にも、追加で必要な場合はチケットを優待価格でご購入いただけます。なお、「INBOUND」のチケット進呈数は、事前に通知を行うことなく随時変更させていただく場合があります。ご了承ください。

貴社の地域で開催されるPartner Dayへのご招待

Partner Dayは、地域のアプリパートナー様やSolutions Partner様が一堂に会し、HubSpotの従業員や他の参加企業様との交流や連携を深め、今後のビジネスの成長につなげていただくための年次イベントです。貴社の本社所在地に応じた地域のイベントにご参加いただけます。

すべての地域のPartner Dayへのご招待

貴社の本社所在地を問わず、すべての地域のPartner Dayにご参加いただけます。Partner Dayは、米国マサチューセッツ州のケンブリッジとアイルランドのダブリンで開催しています。

「INBOUND」のFounders' Dayへのご招待

Founders' Dayは、「INBOUND」の期間中に開催される招待制の創業者様向けイベントです。HubSpotの創業者を含む、創業者同士の情報交換の場として、対談、交流会などが行われます。

Product Advisory Council(製品協議会)への招待(自動)

Product Advisory Council(製品協議会)は、HubSpotの製品担当ゼネラルマネージャーに製品に関するご意見を直接お寄せいただく機会です。招待は自動で行われます。お申し込みの手続きはありません。

次のステップ

- [パートナー リソース センター](#)（英語）をブックマークに登録しておくことで、最新ニュースや特典の詳細を参照しやすくなります。
- [クライアント管理ダッシュボード](#)で、顧客の状況やビジネスチャンスを調べることができます。
- [パートナーポータル](#)では、現在のティアや担当のCAMとCCをいつでもご確認いただけます。

HubSpot