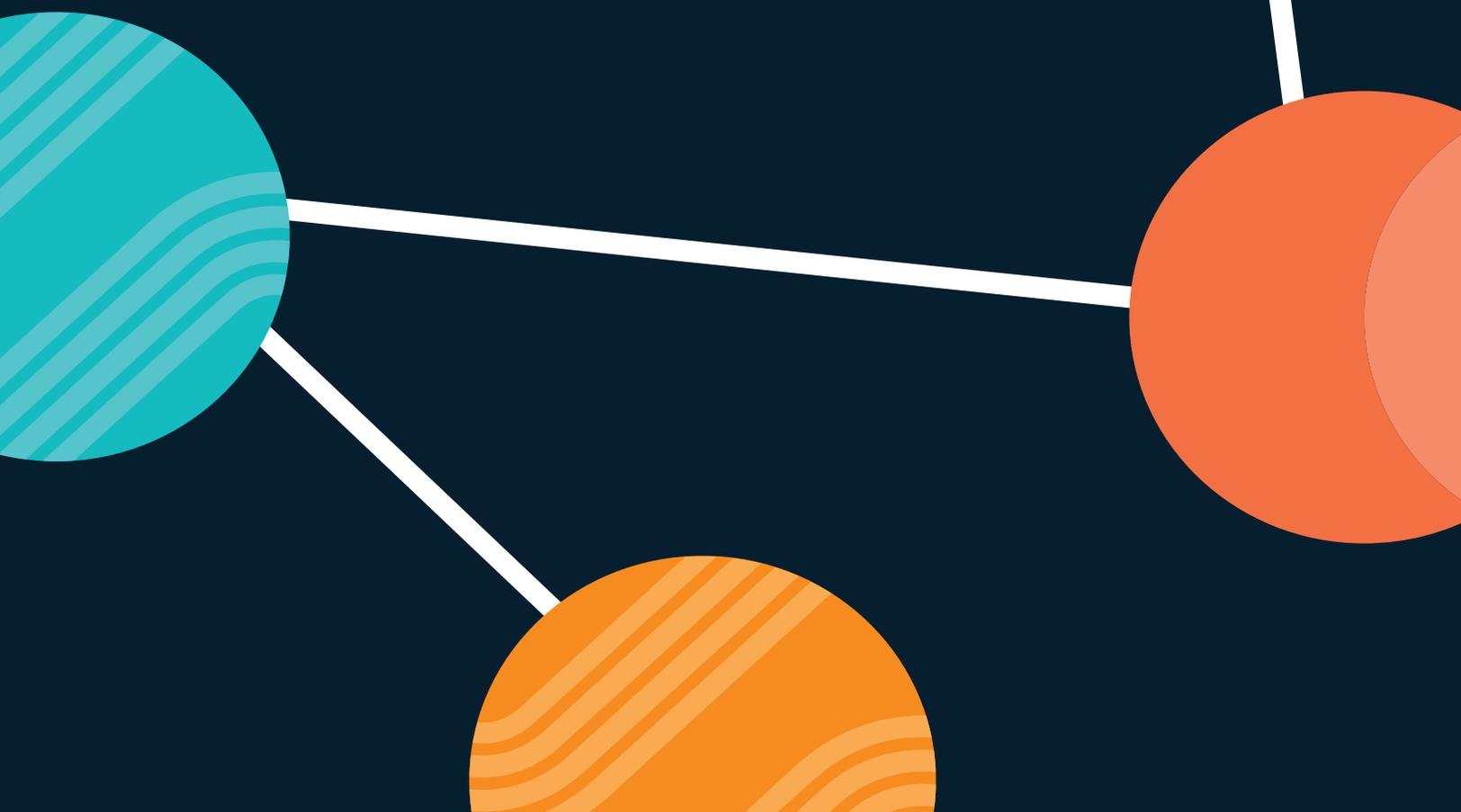




HubSpot

# Solutions Partner プログラム

ティアと特典ガイド2024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2024年版
- 4 各ティアの獲得に必要な要件
- 5 プログラム特典の概要
- 6 プログラムでご利用いただける特典の詳細
- 7 リンク集





# HubSpot Solutions Partnerプログラムへようこ そ

HubSpot Solutions Partnerプログラムにご参加いただきありがとうございます。HubSpot Solutions PartnerとSolutions Providerによって形成される世界規模の広範なエコシステムを擁する本プログラムは、HubSpotの活用促進により、何百万という企業のお客さまが持続可能な成長を遂げられるように支援することを目的としています。本プログラムへ貴社をお迎えすることができ、非常に光栄です。

HubSpot Solutions Partnerプログラムは過去10年以上にわたり、成長企業の支援における主要な役割を担ってきました。独自分野の専門技術や顧客への深い知見を持つHubSpot Solutions Partnerの皆さまには、クライアントの持続可能なビジネス成長を後押しするサービスやシステムをご提供いただいております。

このガイドではSolutions Partnerプログラムに参加される皆さまに、コミュニティーネットワークから、事業計画やパイプライン開発、さらには営業やサービス支援まで、経験豊富で優れたパートナーとしての強みを際立たせるために役立つ多くの情報をご提供し、HubSpotチームとの連携を最大限にご活用いただくためのコラボレーションツールをご紹介します。また、プログラム内でのティアの昇格状況に応じてご利用いただける特典についても詳しくご説明しております。

HubSpotの成長戦略の中核を成すSolutions Partnerの皆さまは、お客さま、そして当社にとって非常に重要な存在です。本年HubSpot Solutions Partnerにおいて、パートナーさまとの協業により成し遂げられる多くのことに期待を抱いております。改めまして、皆さまの多大なご協力に感謝いたします。

今後ともよろしく願い申し上げます。

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、クライアントとの関係を深め、パートナーさまのビジネスを新たな成長段階へ導く基盤を構築するためにご活用いただけます。パートナーさまによるHubSpot製品の販売に対してレベニューシェアを得られるだけでなく、ティアに応じたさまざまな特典をご利用いただくこともできます。【一部、日本未提供の特典もございますのでご了承ください。】

HubSpot Solutions Partnerさまは、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ティア（ランク）を獲得いただけます。Goldから始まるティアには、最上位のElite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長の歩みを示すものであり、同時に、他の参加企業との違いを際立てる手段としてもご利用いただけます。

まずは、Solutions ProviderまたはSolutions Partnerのいずれかのパッケージをお選びください。Solutions Providerパッケージでは、少ないコストでHubSpot製品の販売やサービスの提供を始めていただけます。Solutions Partnerパッケージでは、異なる要件を満たしていただく必要がございますが、さらに広範な特典をご利用いただけます。

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。ティアの判定は、パートナーさまによるHubSpot製品の販売や管理を通して、当社のビジネスに貢献いただいた金額に基づいて行われます。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。ティアの進捗状況は、[HubSpotパートナーアカウント](#)でご確認いただけます。

なお、ティアは、販売とサービスの実績や総合的な成果を反映するように設計されてはいるものの、パートナーさまの成長についての全てを語るものではなく、実績や成果を示す手段はそれ以外にもございます。そのため、このガイドでは、ご専門とされる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詳しくご説明しています。

# プログラムの最新情報2024年版

## パートナー デベロップメント マネージャー (PDM)

HubSpotでは現在、リード創出、サービス提供、販売におけるSolutions Partnerさまとの協業について、顧客主導のアプローチを通じたプロセスの変革を進めています。その一環として、Solutions Partnerプログラムへの投資を継続し、パートナーさまを支援するリソースの拡充に取り組んでいます。

そして、2024年2月1日より、Solutions Partnerさまへの当社のサポート体制を更新し、[パートナー デベロップメント マネージャー \(PDM\)](#) という新しい役職を設置いたしました。今後は貴社担当のPDMがさまざまなご相談の窓口となり、短期的そして長期的なビジネスの展開に注力してまいります。PDMは、パートナーさまのHubSpot関連事業の拡大、営業活動の促進、そして、顧客基盤の増大を実現するための戦略的ビジネスプラン策定を支援し、パートナーさまの事業成功のために尽力いたします。さらに、本プログラムで提供されている認定やAccreditationを通して、パートナーさまの事業規模を拡大し、可能性を広げるためのサポートを提供いたします。また、HubSpotの製品、サービス、戦略に関する最新情報を提供するとともに、お問い合わせの対応やトラブル解決のお手伝いをいたします。なお、変革の一環といたしまして、Solutions Partnerさまには、HubSpot直販営業チームのグローススペシャリスト (GS) と共同で取引を行っていただくこととなります。

## パートナー奨励のポイント増加について

従来のポイントの仕組みでは、パートナーさまに起因する取引 (パートナーコラボレーション) であってもHubSpotに起因する取引 (DIFM) であっても、販売ポイント (新興市場では6ポイント、それ以外の市場では3ポイント) が均等に付与されるようになっていました。HubSpotの成長に大きな影響を与えるパートナーさまを奨励するため、2024年2月27日より、パートナーさまに[起因する取引](#)において、新興市場における販売ポイントを10ポイント、それ以外の地域における販売ポイントを5ポイントに増加いたしました。

## ティア獲得の新要件

当社は通常、HubSpotの総合的な成長に合わせたティア獲得要件の引き上げを毎年実施しております。しかし2023年には、新しく導入されたポイント制のティア体系に適応していただくための十分な期間をご提供するため、ティア獲得要件の引き上げを行いませんでした。これを踏まえ、2024年7月より、ティア獲得に必要な合計ポイントを全ティア平均で38%引き上げることとなりました。なお、販売ポイントと管理ポイントの最低基準は変更されず、今まで通りとなります。

## パートナーさまのマッチング

当社では、GSやカスタマー・サクセス・マネージャーが使用する社内ツールを通じて、お客さまとパートナーさまを体系的に結びつけることを目的としたパートナー・マッチング・プログラムにもさらに投資してまいります。今年は具体的に、高度なデータモデルの構築に取り組み、HubSpot社員に適格なパートナーさまを推奨するための統合型社内ツールをリリースする予定です。

このツールでは、HubSpot Solutions企業検索においてパートナーさまご自身からご提供いただいている情報のほか、販売や管理の履歴、Accreditationに関するデータ、およびパートナーさまに関するその他の情報に基づいてマッチングが行われるようになっていきます。当社では、パートナーさまの検証済みの実力や過去の実績データに基づき、お客さまにとって最適なパートナーさまを提案させていただきたいと考えています。

## パートナーシート

2024年3月5日、HubSpotは新規顧客を対象として、シートベースの価格体系への改定を実施しました。この新しい価格体系への改定に伴い、クライアントの判断によってパートナーさまに無償でご利用いただける、パートナーシートも導入いたしました。パートナーシートが割り当てられたSolutions Partner、あるいはSolutions Providerは、クライアントのアカウント内の全機能にアクセスすることができます。そのため、パートナーシートをご利用いただければ、SalesシートやServiceシートがないと利用できない機能でも、クライアントのアカウント内の機能へのアクセスをリクエストする必要がなくなります。パートナーシートを割り当てる方法について、詳しくはこちらの[ナレッジベース記事](#)をご参照ください。

価格体系の改定に関する詳細は、[こちらのページ](#)をご参照いただけます。現在Solutions Partnerとしてプログラムにご参加いただいているパートナーさまは、[パートナー限定のアカデミーレッスン](#)にアクセスし、パートナーシートを含む全ての詳細を解説したレッスンを受講していただけます。



## Accreditation

HubSpotの製品やエコシステムが複雑化していく中で、当社にとっても、HubSpot製品を利用するお客さまにとっても、専門的なプログラムやプロジェクトを提供されるパートナーさまの存在がさらに重要になっています。そのため当社は、[Accreditationプログラム](#) (英語) を通じて Solutions Partnerさまへの投資を継続しています。

Platinum以上のSolutions PartnerとしてAccreditationを取得するためには、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。

HubSpotでは2024年、フランス語とスペイン語によるAccreditationの申請を開始し、世界的に拡大する顧客のニーズに対応するために2つの新たなAccreditationを追加いたします。

## 共同マーケティング

HubSpotは2024年、Solutions Partnerのための共同マーケティングプログラムの基盤づくりを進めます。当社では、このプログラムの確立を長期的に見据え、段階的に取り組んで行く予定です。具体的には、小規模な試験運用をスタートし、得られた知見に基づいてプロセスを適応させていきたいと考えています。試験運用にご参加いただけるパートナーさまの数は限定されており、参加に関する保証はできかねますのであらかじめご了承ください。ご参加いただけるパートナーさまは、参加基準のリストに基づいて選定させていただく予定ですが、一般的には、上位ティア (Platinum、Diamond、Elite) のパートナーさま、認定パートナー、パートナー起因のMRR (パートナーコラボレーション) で高い成果を収められているパートナーさま、および、その他の要因についてHubSpotが適格と判断したパートナーさまにご参加いただきます。なお、HubSpotの独自の裁量とビジネスニーズに応じて、特定の地域において、参加基準のリストに例外を設ける場合もございます。また、共同マーケティング以外でも、ビジネスニーズに応じて、パートナーさまをHubSpotのコンテンツやイベントでご紹介させていただく機会なども多数ございます。

## アカデミークリエイター

HubSpotは今後、HubSpotアカデミー クリエイター プログラムに投資してまいります。外部のクリエイターを招き、アカデミーアプリを通して教育コンテンツを提供できるようにすることで、世界中のユーザーの学習体験を強化・拡大するとともに、新興市場における教育状況の格差にも対応したいと考えています。

このプログラムの基盤を構築するにあたり、HubSpotアカデミー クリエイター プログラム チームは、アプリパートナー、Solutions Partner、HubSpot認定トレーナー (HCT) へと参加の範囲を戦略的に拡大しており、厳選された参加者の皆さまへ招待状をお送りしています。

このプログラムは、3種類のクリエイターで構成されています。

- **制作者は**、オンデマンドの単独マイクロラーニングを制作し、HubSpotアカデミープロフェッサーと共にオンデマンドの学習コンテンツを作成する場合があります。
- **HCTは**、ライブ配信のトレーニングをオンデマンドトレーニングに特化し、レッスンやコースといった正式な学習コンテンツを作成します。
- **レビュー担当者は**、コンテンツを確認し、フィードバックを提供することで、さらなる品質管理を行います。

パートナーさまにレッスンやコースといった正式な学習コンテンツを作成いただくには、まず [HCT](#) (英語) の認定資格が必要となります。制作者やレビュー担当者になる場合は、HCTの認定は必要ありません。HubSpotアカデミー クリエイター プログラムへのご参加を希望される場合、[こちら](#) (英語) から参加のリクエストをご送信いただけます。

## データ移行ツール

HubSpotでは、他社のCRMプラットフォームに格納されている顧客データをHubSpotへ簡単に移行できるようにしています。その一環として、顧客の背景情報に関するデータ(アクティビティ、Eメール、エンゲージメント)を移行するツールを構築し、クライアントが他社のCRMプラットフォームで行っていた作業をそのまま続行できるようにしたことで、HubSpotの価値をいち早く実感していただけるようになりました。この移行ツールは無料でご利用いただけ、コーディングのスキルやAPIも不要です。このツールは、CRM導入Accreditation認定またはデータ移行認定のいずれかを取得しているパートナーさまにご利用いただけます。

# 各ティアの獲得に必要な要件

| 必要なポイント  | 販売ポイント | 管理ポイント | 合計ポイント |
|----------|--------|--------|--------|
| Elite    | 1,950  | 1,700  | 5,950  |
| Diamond  | 570    | 550    | 2,020  |
| Platinum | 270    | 150    | 645    |
| Gold     | 113    | 38     | 243    |

| ティア獲得要件 2024年7月15日から適用される新しいティア獲得要件（達成の期日：2025年1月） | 販売ポイント | 管理ポイント | 合計ポイント |
|--|--------|--------|--------|
| Elite  | 1,950  | 1,700  | 8,600  |
| Diamond  | 570    | 550    | 2,990  |
| Platinum   | 270    | 150    | 875    |
| Gold   | 113    | 38     | 300    |

| 必要な要件               | 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       |                    | ✓  | ✓  | ✓  | ✓  | ✓  |
| 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セルフ購入 | Starterエディションのいずれか | 基本料金あるいは最小4シート数を含む Professional エディション製品を少なくとも1件 |
| 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:パートナー<br>コラボレーション<br>新興市場* | 販売ポイント<br>DIFM<br>(新興市場) | 管理ポイント<br>(新興市場) |
|--------------------------|-----------------------------------|--------------------------|------------------|
| USD \$100<br>米ドル         | 5ポイント<br>(10ポイント)                 | 3ポイント<br>(6ポイント)         | 1ポイント<br>(2ポイント) |
| AUD \$105<br>オーストラリアドル   |                                   |                          |                  |
| COP \$300,300<br>コロンビアペソ |                                   |                          |                  |
| EUR € 75<br>ユーロ          |                                   |                          |                  |
| GBP £62.5<br>英ポンド        |                                   |                          |                  |
| SGD \$140<br>シンガポールドル    |                                   |                          |                  |
| JYP ¥12,000<br>日本円       |                                   |                          |                  |
| ZAR R1,545<br>南アフリカランド   |                                   |                          |                  |
| CAD \$130<br>カナダドル       |                                   |                          |                  |

HubSpotにおける「パートナーコラボレーション」と「DIFM」という2種類の販売形態の定義や違いについて、詳しくは [Solutions Partner プログラムを通じた販売に関する規則](#)をご参照ください。

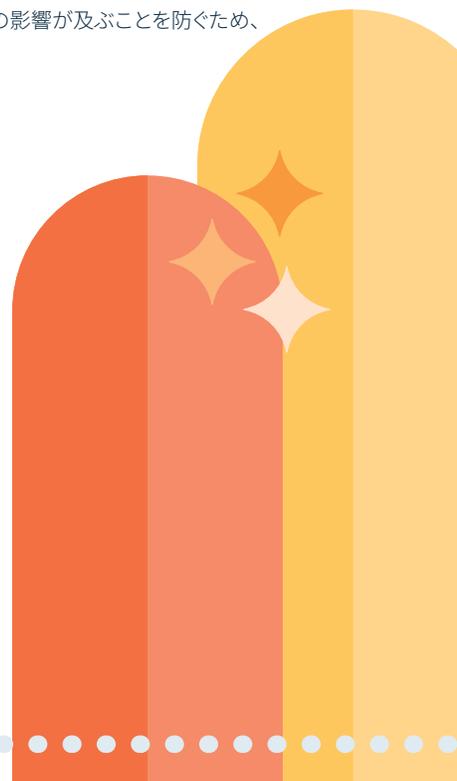
新興市場とは、HubSpotの販売が開始されて間もない国や地域を指します。HubSpotの市場占有率が低く、現地での市場プレゼンスもまだあまり確立されていません。こうした市場を開拓するにはパートナーさまのご協力が不可欠です。パートナーさまに新しい市場でのブランドの資産価値を高め、その市場特有の課題に対処していただく必要があります。新興市場における負担の大きさに鑑み、HubSpotは2020年に「新興市場ティア」を新たに設定しました。2021年にはさらにその枠組みを拡大し、新興市場を所在地とするパートナーさまに対して、販売によるMRRと管理によるMRRの両方のティア獲得条件を引き下げました。2022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クライアント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した。これに伴い、パートナーさまの所在地に関係なく、新興市場に属するクライアントとの取引に対しては、通常の2倍のポイントを付与させていただくことになりました。2024年1月以降、新興市場のリストは以下の通り更新されました。

#### 新興市場

- **北アジアおよび東南アジア:** バングラデシュ、ブルネイ、カンボジア、中国／台湾、香港、インド、インドネシア、ラオス、マレーシア、モルディブ、モンゴル、ミャンマー（ビルマ）、ネパール、パキスタン、フィリピン、シンガポール、韓国、スリランカ、タイ、東ティモール、ベトナム
- **ラテンアメリカ:** カリブ海一帯および南北アメリカ（カナダと米国を除く）の全ての国と地域
- **中東欧:** アルバニア、アルメニア、アゼルバイジャン、ベラルーシ、ボスニア・ヘルツェゴビナ、ブルガリア、クロアチア・フルバツカ、チェコ共和国、エストニア、グルジア、ギリシャ、ハンガリー、ラトビア、リトアニア、マケドニア、モルドバ、モンテネグロ、ポーランド、ルーマニア、ロシア連邦、セルビア、スロバキア共和国、スロベニア、ウクライナ
- **中東およびアフリカ:** アルジェリア、ブルキナファソ、マリ、アンゴラ、パレスチナ、コートジボワール、トーゴ、モーリシャス、ジンバブエ、モザンビーク、イエメン、カメルーン、チャド、スワジランド、アラブ首長国連邦、南アフリカ、イスラエル、ギニア、ナイジェリア、カタール、マヨット、キプロス、イラク、モーリタニア、マダガスカル、セントヘレナ、アセンションおよびトリスタンダクーニャ、レユニオン、オマーン、エジプト、リベリア、トルコ、シエラレオネ、ベナン、エチオピア、ガンビア、赤道ギニア、チュニジア、ケニア、ガボン、ナミビア、ルワンダ、マラウイ、セーシェル、レバノン、ガーナ、バーレーン、ボツワナ、タンザニア、セネガル、コンゴ民主共和国、ヨルダン、モロッコ、ソマリア、カーボベルデ、レソト、クウェート、コンゴ、ウガンダ、ザンビア

\*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ティアへ応募されたパートナーさまのアカウントに対しましては、Eliteティアへの招待に先立ち、厳格な適性審査が行わせていただきます。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、要件を満たされ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、ティア獲得要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ございます。



# プログラム特典の概要

| レベニューシェア   | Provider          | ティア未獲得         | Gold           | Platinum              | Diamond               | Elite                 |
|--|-------------------|----------------|----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| レベニューシェアの料率（取引1件当たり）<br>*                          | 20%<br>（最初の12か月間） | 20%<br>（最長3年間） | 20%<br>（最長3年間） | 20%<br>（最長3年間）        | 20%<br>（最長3年間）        | 20%<br>（最長3年間）        |
| Upmarket Referral プログラムの条件を満たす取引におけるレベニューシェアの対象 ** |                   |                |                | 10%<br>（条件を満たす取引で1年間） | 10%<br>（条件を満たす取引で1年間） | 10%<br>（条件を満たす取引で1年間） |

\*2023年4月1日以降の取引に適用。取引とレベニューシェアに関する条件について、詳しくは [Solutions Partner プログラムを通じた販売に関する規則](#) でご確認ください。

\*\*CRM 導入Accreditation認定を保持されているパートナーさまは、Upmarket Referral プログラムの条件を満たす取引におけるレベニューシェアを獲得することができます。

| 担当者による支援   | Provider | ティア未獲得 | Gold | Platinum | Diamond | Elite |
|--|----------|--------|------|----------|---------|-------|
| パートナー デベロップメント マネージャー (PDM)                              |          | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| グローススペシャリスト  | ✓        | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| 経験豊かなサポートチーム   |          | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| セールス スペシャリスト チーム Service Hub & Operations Hub（現在日本語は未提供） |          | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| プリセールス ソリューション アーキテクト<br>（現在日本語は未提供）                     |          |        |      |          |         | ✓     |
| パートナー プラットフォーム サービス（現在日本語は未提供）                           |          |        |      |          |         | ✓     |

| マーケティングツール                    | Provider | ティア未獲得 | Gold | Platinum | Diamond | Elite |
|-------------------------------|----------|--------|------|----------|---------|-------|
| HubSpot Solutions<br>企業検索への掲載 | ✓        | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| パートナーさま向けブ<br>ランドフォルダー DAM    | ✓        | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| Impact Award                  |          | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| ティアのバッジ                       |          | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| マーケティングリソー<br>スライブラリーへの<br>掲載 |          |        |      | ✓        | ✓       | ✓     |
| 共同マーケティングの<br>対象となる機会 *       |          |        |      | ✓        | ✓       | ✓     |
| HubSpot のブログ記<br>事内での引用の掲載    |          |        |      |          | ✓       | ✓     |

\* 共同マーケティングの対象となる機会は、HubSpot 側のビジネスニーズに応じて決定されるものであり、共同マーケティングへの参加をパートナーさまへ保証させていただくことはできません。ティアの昇格状況は、共同マーケティングの対象となるパートナーさまを選定する際の基準の 1 つではありますが、HubSpot は複数の基準に基づき、独自の判断で選定を行わせていただきます。なお、選定の際に優先させていただくパートナーさまは、上位ティアやAccreditation認定の保持状況、パートナー起因の MRR の値、またその他の基準に基づいて決定させていただきます。

| セールスツール                | Provider | ティア未獲得 | Gold | Platinum | Diamond | Elite |
|------------------------|----------|--------|------|----------|---------|-------|
| 取引登録                   | ✓        | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| パートナーリード通知<br>の登録      | ✓        | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| HubSpot 製品デモ用<br>アカウント |          | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| 顧客が利用する導入<br>支援の免除     |          | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| 既存顧客の紹介プロ<br>グラム       |          | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| パートナーマッチング<br>の対象 *    |          |        | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |

\* パートナーマッチングは、クライアントの需要に応じて提供されるものであり、パートナーマッチングの提供をパートナーさまへ保証させていただくことはできません。ティアの昇格状況は対象となるパートナーさまを選定する際の基準の 1 つではありますが、顧客維持率やパートナー起因の MRR（パートナーコラボレーション）、またその他の基準も判断の要素に含まれます。なお、選定の際に優先させていただくパートナーさまは、Accreditation認定の保持状況、パートナー起因の MRR（パートナーコラボレーション）の値、またその他の基準に基づいて決定させていただきます。

| サービスツール                   | Provider | ティア未獲得 | 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           | ✓        | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| パートナーシート                  | ✓        | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| データ移行ツールの対象*              |          |        |      |          | ✓       | ✓     |

\* データ移行ツールの対象：Platinum 以上のティアを保持しており、かつ CRM 導入Accreditation認定またはデータ移行認定のいずれかを取得しているパートナーさまが対象となります。

| イネーブルメントツール                | Provider | ティア未獲得 | 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) |          |        |      | ✓        | ✓       | ✓     |
| 製品プレビュー                    |          |        |      | ✓        | ✓       | ✓     |

| 参加した                                       | Provider | ティア未獲得 | 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               | ✓        | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| 四半期ごとのパートナーダイジェスト&月次のパートナーパワーアップ           | ✓        | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| パートナーさま向けの非公開 Slack グループ                   | ✓        | ✓      | ✓    | ✓        | ✓       | ✓     |
| パートナーさま向けの非公開 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いただける特典の詳細

## レベニューシェア

### レベニューシェアの料率(取引1件当たり)

貴社が成約させた取引に対してレベニューシェア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。レベニューシェアの獲得に先立って、[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。

### HubSpot Upmarket Referralプログラムにおけるレベニューシェア

Do It For Me (DIFM) は、パートナーさまがHubSpotのGSと協力して進める販売形態です。対象となるパートナーさまには、2023年に当プログラムに関する告知を行わせていただきました。Upmarket Referralプログラムの対象となる取引において、パートナーさまは成約日から1年間にわたり10%のレベニューシェアをお受け取りいただけます。詳細に関しては、[Solutions Partnerプログラムを通じた販売に関する規則](#)をご参照ください。

## 担当者による支援

### パートナー デベロップメント マネージャー (PDM)

上記の通り、全てのSolutions Partnerのお問い合わせ窓口となるのは、担当のHubSpotパートナー デベロップメント マネージャー (PDM) です。担当のPDMが、HubSpot社内のその他のチームとの連携もサポートいたします。PDMの責務は、戦略的計画から、双方が合意した成長計画の達成支援、すなわち新規の事業目標、インストールベースの拡大、さらにAccreditationや認定によるHubSpot製品の活用など、ビジネス全体に及びます。

[貴社担当のPDM](#)はパートナーアカウントでご確認いただけます。



## グローススペシャリスト (GS)

全てのSolutions Partnerは、HubSpot直販営業チームのGSへお問い合わせいただくことが可能です。担当のGSは販売地域に応じて割り当てられます。GSは、パートナーさまの営業を日常的に支援し、コミュニケーション戦略の策定、業務の割り当て、各取引の成約に向けたプランの作成についてパートナーさまと協力してまいります。デモの提供、見積もりの作成と送信、各取引への関与の証明 (POI) の添付といった場面で、GSがパートナーさまのお手伝いをさせていただきます。パートナーさまが取引を登録すると、地域やセグメントに基づいて担当のGSが取引に自動で当てられます。

## 経験豊かなサポートチーム

トラブルが発生した場合は、経験豊富なHubSpotのサポートチームへお問い合わせいただけます。お電話でご連絡いただく際には、着信後に「5」を押してください。詳しくは担当のPDMにお問い合わせください。お電話によるお問い合わせにおきましては、サポートの対応言語が英語のみとなりますのでご了承ください。

## セールス スペシャリスト チーム - Service Hub&Operations Hub

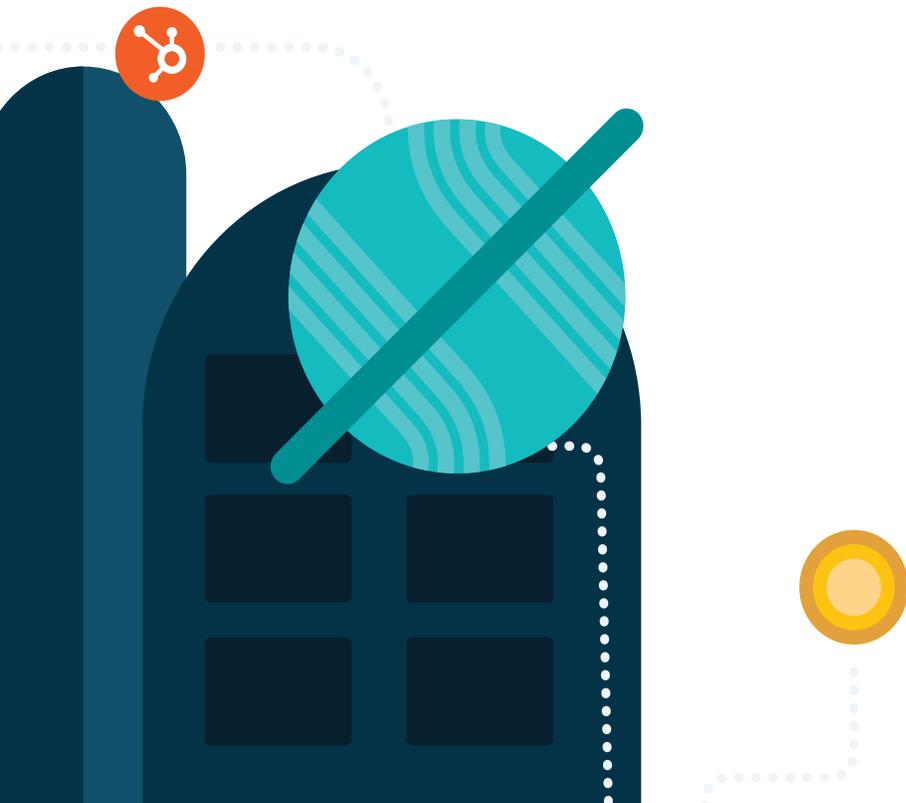
HubSpotのセールス スペシャリスト チームは、現在Service Hub (ProfessionalおよびEnterprise) とOperations Hub (ProfessionalおよびEnterprise) を専門に販売している、製品特化型の営業担当者で構成されています。セールススペシャリストは、新製品の最も効果的な営業活動を定義して確立する役割を担っており、卓越した営業活動と顧客体験によってお客さまの期待に応えることを目指しています。セールススペシャリストは貴社の営業部門と協力して、営業プロセスにおいて各製品に固有の専門知識を提供し、共同でHubSpot製品の販売に当たります。

## プリセールスソリューション アーキテクト

Elite Solutions Partnerの営業活動は、ソリューション アーキテクト チームが直接支援させていただきます。この支援体制は、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目的として構築されています。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、クライアント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PDMまでお問い合わせいただき、[こちらのフォーム](#) (英語) を通した確認リクエストの送信をご依頼ください。

## パートナー プラットフォーム サービス

Elite Solutions Partner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。当チームは、顧客の異なる利用状況に対応するためのワークショップの提供や、機能連携の戦略に関する疑問への回答などによって、販売後の顧客戦略をサポートさせていただきます。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。詳しくは担当のPDMにお問い合わせください。



## マーケティングツール

### 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企業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やSolutions ProviderはHubSpot Solutions企業検索にビジネス情報をご掲載いただけます。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、顧客からのフィードバック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。

### PUG (パートナー ユーザー グループ)

パートナー ユーザー グループ (通称PUG) は役割別に分けられた交流グループで、毎月、世界の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ます。ティアや背景の異なるさまざまなパートナーと出会い、同じような課題を共有する機会を得ることができます。他のパートナー企業と協力し、ビジネスの課題を打破する新たな方法を見つけ出すだけでなく、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ための場としても効果的です。年間を通して実施される本プログラムの詳細については、[こちら](#)でご確認ください。お申し込みの期日や、各地域で開催される対面式の会合「Super PUG」の情報もご参照いただけます。

### 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。Impact Awardはカテゴリー別にご応募いただくことができ、受賞されたパートナーさまにおいては競争市場において他社と格差をつけることができます。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](#) (英語) でご覧いただけます。Impact Awardへのご応募は、[こちらのページ](#) (英語) 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](#)を確認・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、パートナーさまのマーケティング資料でご活用いただけるプログラムのロゴ、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がそろっています。ご利用になる際は、[プロモーションガイドライン](#)を確認し、これを順守いただきますようお願いいたします。

パートナー固有のバッジやロゴの使用は常に推奨されますが、HubSpotの会社ロゴまたはスプロケットの使用が望ましい場合には、まず[こちらのフォーム](#)（英語）からコンテンツの原稿や完成予想図をご提出いただき、ロゴ使用の承認を得ていただく必要があります。ロゴ使用リクエストの確認には7～10営業日ほど頂いておりますので、お時間に余裕を持ってお送りいただけますと幸いです。

承認されると、ブランドフォルダーへの期限付き非公開リンクが提供されます。ブランドフォルダーでは、高解像度のロゴファイルをダウンロードできます。

なお、リクエストの送信前に[商標使用ガイドライン](#)をご参照ください。HubSpotのロゴを使用する際、ロゴの変形、色や縦横比の変更は一切認められません。

## 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（英語）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。ビジネスニーズに見合った、あるいはビジネスの優先事項に沿ったトピックを優先させていただきます。



## 共同マーケティングの対象となる機会

当社は2024年より、共同マーケティングの機会提供を開始いたします。共同マーケティングの対象となる機会は限定されており、参加の対象となるパートナーさまはHubSpot側のビジネスニーズに応じて決定いたします。共同マーケティングへの参加をパートナーさまへ保証させていただくことはできません。Platinum、Diamond、およびElite Solutions Partnerは、その他の基準にも応じて、共同マーケティングの機会が発生した際にご参加いただけるようになる予定ですが、一般的には、ティアやAccreditation認定の保持状況やパートナー起因のMRRの値、また、その他の当社基準に基づいて決定させていただきます。特定の地域においては、HubSpotの裁量とビジネスニーズに応じて、これらの基準以外の例外が適用される場合もございますのでご注意ください。

## HubSpotのブログ記事内での引用の掲載

DiamondおよびElite Solutions Partnerには、HubSpotのブログ記事内に引用を掲載させていただく可能性がございます。当社のブログ記事では、閲覧数が500,000～1000,000件に上る場合もございます。また、記事内にパートナーさまご希望の被リンクを含めることも可能です。引用の掲載に関する詳細は、パートナー向けSlackスペース内でHubSpotブログチームのSlackチャンネルに投稿されますので、ご希望のパートナーさまは非公開チャンネルへのアクセスをリクエストいただく必要がございます。Slackの非公開チャンネルへのアクセスは、[こちらのフォーム](#) (英語) でリクエストいただけます。

※現時点では、パートナーさまの引用を掲載させていただけるのは英語のブログ記事のみとなりますが、今後、その他の言語にも適用範囲を広げていく予定です。なお、英語を第一言語としないパートナーさまでも、英語のブログ記事に引用を提出していただくことは可能です。



## セールスツール

### 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。

### パートナー取引の通知登録

[こちらの手順で通知を設定](#)いただくと、プロスペクトの会社のユーザーがHubSpotのカスタマープラットフォームに登録すると自動的に通知を受け取れるようになります。詳しくは[こちらのページ](#)をご覧ください。ご登録はパートナーアカウントの[設定]タブからも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 Customer Platform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共に、担当のPDM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。その後は、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。導入支援サービスを免除いただくためには、HubSpot提供の導入支援サービスの代替としての要件を十分に満たすサービスをパートナーさま側からご提供いただく必要があります。詳しくは、Solutions Partnerプログラムを通じた販売に関する規則の「導入支援サービスの免除」セクションをご参照ください。



## 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（コール）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。このコール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。詳しくは担当のPDMにお問い合わせください。

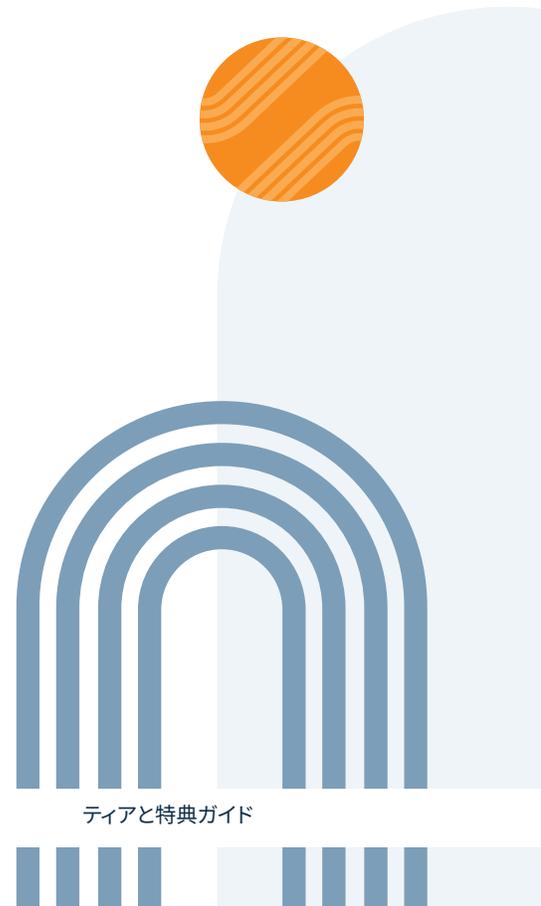
## パートナーマッチングの対象

パートナー マッチング プログラムの目的は、お客さまのニーズ、そしてパートナーさまの検証済みの実力や過去の実績データに基づき、お客さまにとって最適なパートナーさまを提案させていただくことです。パートナーマッチングの対象となるためには、以下の要件を満たしていただく必要がございます。

- 有効なAccreditation認定の取得

または

- Gold以上のティアにおけるレベニューシェアの獲得
- 少なくとも85%のクライアントを12か月間維持
- 販売による合計MRRの少なくとも20%がパートナー起因（パートナーコラボレーション）
- 少なくとも1件のソフトウェア認定の取得
- 少なくとも1件の導入認定の取得



## サービスツール

### 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。クライアント管理では、クライアントアカウントへの[チームのアクセスを管理](#)し、パートナー管理者権限を割り当てることもできます。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。

## パートナーシート

2024年3月5日、HubSpotは新規顧客を対象として、シートベースの価格体系への改定を実施しました。この改定に伴い、クライアントによって自由に割り当てられる無料のパートナーシートも導入されました。パートナーシートが割り当てられたSolutions Partner、あるいはSolutions Providerは、クライアントのアカウント内の全機能にアクセスすることができます。そのため、パートナーシートをご利用いただければ、SalesシートやServiceシートがないと利用できない機能でも、クライアントのアカウント内の機能へのアクセスをリクエストする必要がなくなります。パートナーシートを割り当てる方法について、詳しくはこちらの[ナレッジベース記事](#)をご参照ください。

価格体系の改定に関する詳細は、[こちらのページ](#)をご参照いただけます。現在Solutions Partnerとしてプログラムにご参加いただいているパートナーさまは、[パートナー限定のアカデミーレッスン](#)にアクセスし、パートナーシートを含む全ての詳細を解説したレッスンを受講していただけます。

## データ移行ツールの対象

HubSpotでは、他社のCRMプラットフォームに格納されている顧客データをHubSpotへ簡単に移行できるようにしています。その一環として、顧客の背景情報に関するデータ（アクティビティ、Eメール、エンゲージメント）を移行するツールを構築し、クライアントが他社のCRMプラットフォームで行っていた作業をそのまま続行できるようにしたことで、HubSpotの価値をいち早く実感していただけるようになりました。この移行ツールは無料でご利用いただけ、コーディングのスキルやAPIも不要です。このツールは、CRM導入Accreditation認定またはデータ移行認定のいずれかを取得しているPlatinum以上のパートナーさまにご利用いただけます。

## イネーブルメントツール

### 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、本ガイドに記載されている特典の詳細もご確認いただけます。また、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もご用意しています。

### Seismic (イネーブルメントプラットフォーム)

Platinum、Diamond、およびElite Solutions Partner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にて、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となる全てのリソースをご参照いただけます。さらに、HubSpotと共同で市場投入戦略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提供されています。HubSpotの営業チームも使用しているプラットフォーム上で、HubSpotの営業チームも活用している資料をご利用いただけます。

### 製品プレビュー

新製品や製品のアップデートに関するいち早い情報や、HubSpotの幹部社員も参加する特別なイベントの情報を取得いただくことができます。Platinum、Diamond、Elite Solutions Partner限定で招待させていただくイベントでは、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機密情報をお届けします。これらのイベントでは、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。対象となるパートナー企業の担当者さまのうち、機密情報トレーニングを修了された担当者さま宛てにEメールで招待を送信いたします。

### Onboarding Foundations (日本では未提供)

パートナーさまに質の高い顧客体験を提供いただけますよう、基礎オンボーディングでは、HubSpot製品の販売とサービス提供の基礎習得のための一連のワークショップを提供いたします。さらに、HubSpotの製品プラットフォームの活用方法を習得し、使いこなせるようになるための、ソフトウェアに特化したワークショップも用意されています。詳しくは[こちら](#) (英語) をご覧ください。

## 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](#) (英語) からアクセスできます。日本語のパートナーコミュニティスペースのご参加は[こちら](#)から申請できます。

### パートナーさま向けの非公開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。この非公開グループは、他のパートナーさまとの交流や、HubSpotのPDM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](#) (英語) 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](#) (英語) からお申し込みください。

### 月次のニュースレター (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。このEメール配信にご登録いただくとパートナーさまには、HubSpotパートナーとしての成功に役立つ営業資料や製品関連のリソースを含む、パートナーパワーアップを毎月お届けします。

## パートナーさま向けの非公開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さまであることが確認された場合に限りさせていただきます。グループへ参加されるパートナーさまは、以下の行動規範に同意したものとみなされます。以下の規則に従わない場合、(HubSpotの独自の裁量により) グループから削除される可能性があります。

- 1. 適切な判断をすること:**このグループは、Solutions Partnerのネットワークと成長を支援するために設立されています。グループに参加する全てのメンバーが、投稿やコミュニケーションを行う際に適切な判断を下す責任を負うものとします。私たちはこのコミュニティを安全で有益な場所に保つために、互いに支え合い、助け合い、共に成長したいと考えます。
- 2. 互いに親切に接し、敬意を払うこと:**学びとネットワーク拡張の場であるこのグループ内では、互いに尊敬し合います。ヘイトスピーチは禁止されています。人種、宗教、文化、性的指向、性別、政治、アイデンティティなどに関する誹謗中傷のコメントは禁じられており、これに違反する投稿は削除されます。
- 3. 関連性のある投稿を行うこと:**私たちは、このグループが全ての参加メンバーの関心に沿ったものとなることを望んでいます。リンクのみを含む投稿や企業ページからのリンクのみを含む投稿はスパムとみなされ、削除されます。適切な求人情報や開催が予定されているイベントの情報を紹介することは許可されていますが、人間味のある文脈と背景情報を加えてください。
- 4. 責任を負うこと:**グループに参加する各メンバーは、発信する情報について責任を負います。HubSpot Solutions Partnerプログラム契約 (HSPPA) やHubSpotのプログラムポリシーなど、契約上の合意事項(著作権、企業秘密、非開示など)に違反する情報を共有することは禁じられています。
- 5. 機密情報を他の誰とも共有しないこと:**パートナーさまは場合によって、製品のベータ版など、HubSpotによって公開されていない情報や、全てのパートナーさまに提供されていない情報を保持されている場合もありますので、情報の機密性にご注意ください。パートナーさまは、HSPPAに基づく守秘義務に拘束されることをご留意ください。機密情報を共有することは禁じられています。

6. **互いに思いやること:** HubSpotの専門知識を共有することで、HubSpotパートナーコミュニティをより豊かな場所にしましょう。あるパートナーさまが誰かが探している回答を、あなたが提供できるかもしれません。コミュニケーションに見解を加えて、相手に満足してもらいましょう。
7. **メンバーの責任追及に協力すること:** 報告機能を使って、モデレーションが必要な投稿やコメントをグループ管理者に報告することをお勧めします。報告するには、投稿やコメントの横にある3点をクリックし、[グループ管理者に投稿を報告する]を選択します。

## Partner Advisory Council (パートナー協議会) への参加

HubSpotの[Partner Advisory Council \(パートナー協議会\)](#) (英語) 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パートナー専用ツール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への参加は、年に1回、第1四半期にご応募いただけます。Partner Advisory Councilは、パートナーさまからHubSpot Solutions Partnerプログラムへのご意見やご感想を提供いただける数々の機会の1つです。



# 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](#)

[Seismic プラットフォーム](#)

[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 \(英語\)](#)

[HubSpot パートナーコミュニティ \(英語\)](#)

## 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](#)

[HubSpot Solutions Partner  
プログラム行動規範](#)

[レベニューシェアの概要](#)

[取引登録の概要](#)

[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](#)

[HubSpot Solutions Partner プログラム契約](#)