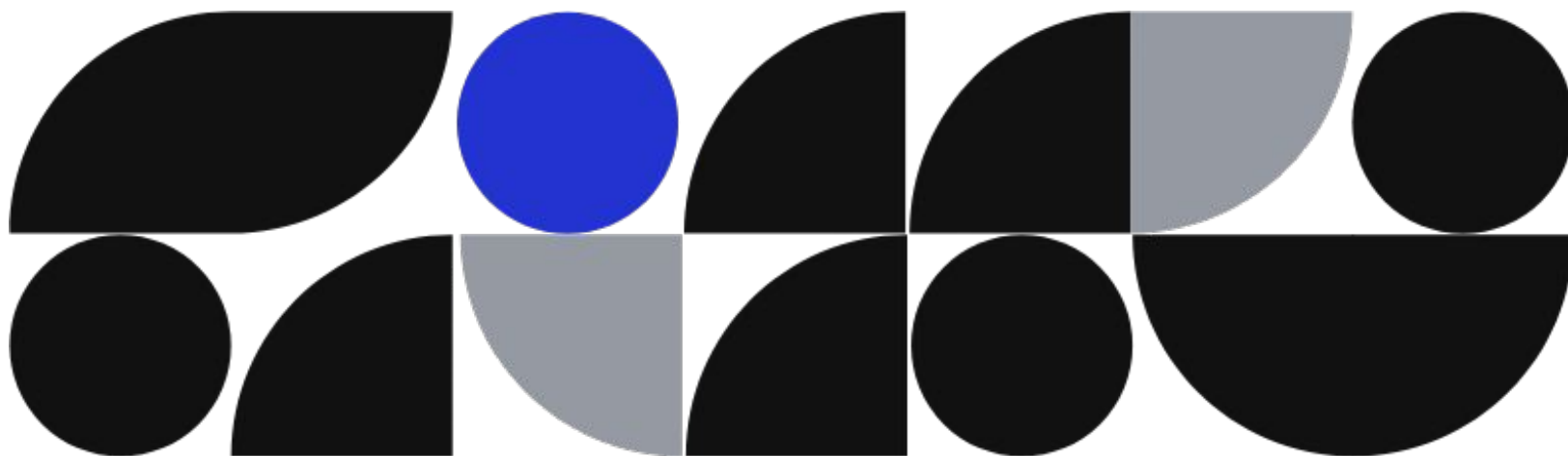


自社サイトのリニューアルで HubSpotを導入すべき理由





はじめに

コミュニケーションプラットフォームの構築と運用を支援する会社です。

- 全国に173社中上位7社、HubSpotプラチナパートナー
- 引き合い獲得数を最大280%増加
- 22年で700社1,000サイト以上のサイトを構築
- 130に分かれるweb制作のタスクを標準化
- 一気通貫、自社内ですべて内製化
- 公開後、サイト運用を支援する専門部署を持つ
- セミナーを通じて地域のインターネット活用を支援
- 情報セキュリティマネジメント ISMSの国際規格取得
ISO/IEC 27001:2013 / JIS Q 27001:2014





株式会社JBN

阿部 寛樹

ディレクター / 制作ユニットリーダー

HubSpotでのサイトリニューアル・活用支援実績

- 株式会社日経リサーチ様マーケティングサイト構築
- 株式会社ハーモマーケティングサイト構築
- シミック・イニジオ株式会社コーポレートサイト/採用サイト構築
- 株式会社鈴木 デジタルマーケティング支援

1

今・これから必要なWebサイトの対応・対策を知る

2

HubSpotの概要と基本機能を理解する

3

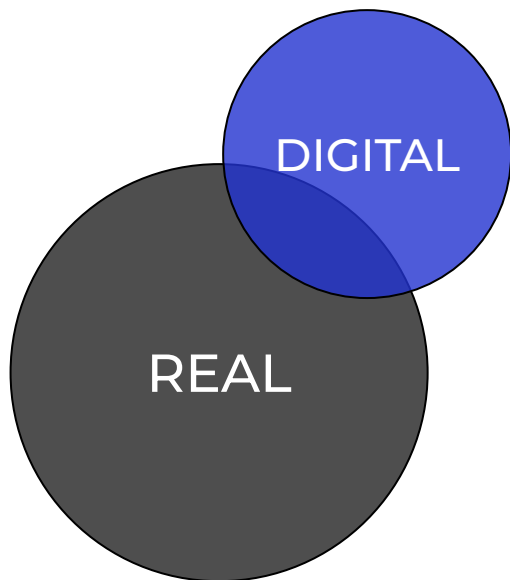
自社でのHubSpot導入のイメージを掴む



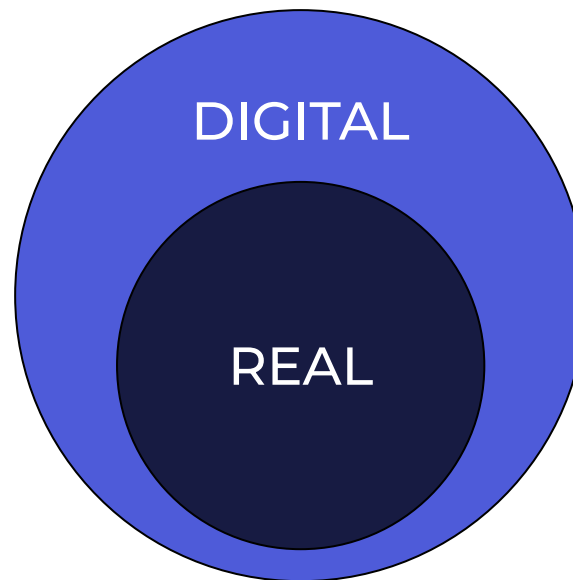
自社Webサイトへの 新たなニーズの高まり

デジタルを起点に企業活動を考える

顧客との接点がすべてデジタルに内包され、
デジタルが顧客接点の大部分を占める時代に



BEFORE DIGITAL



AFTER DIGITAL

- 1. 顧客へのニーズ最適化と情報発信力強化**
- 2. Webサイト接点による顧客データ収集**
- 3. データ利活用のためのデータ統合とセキュリティ対応**



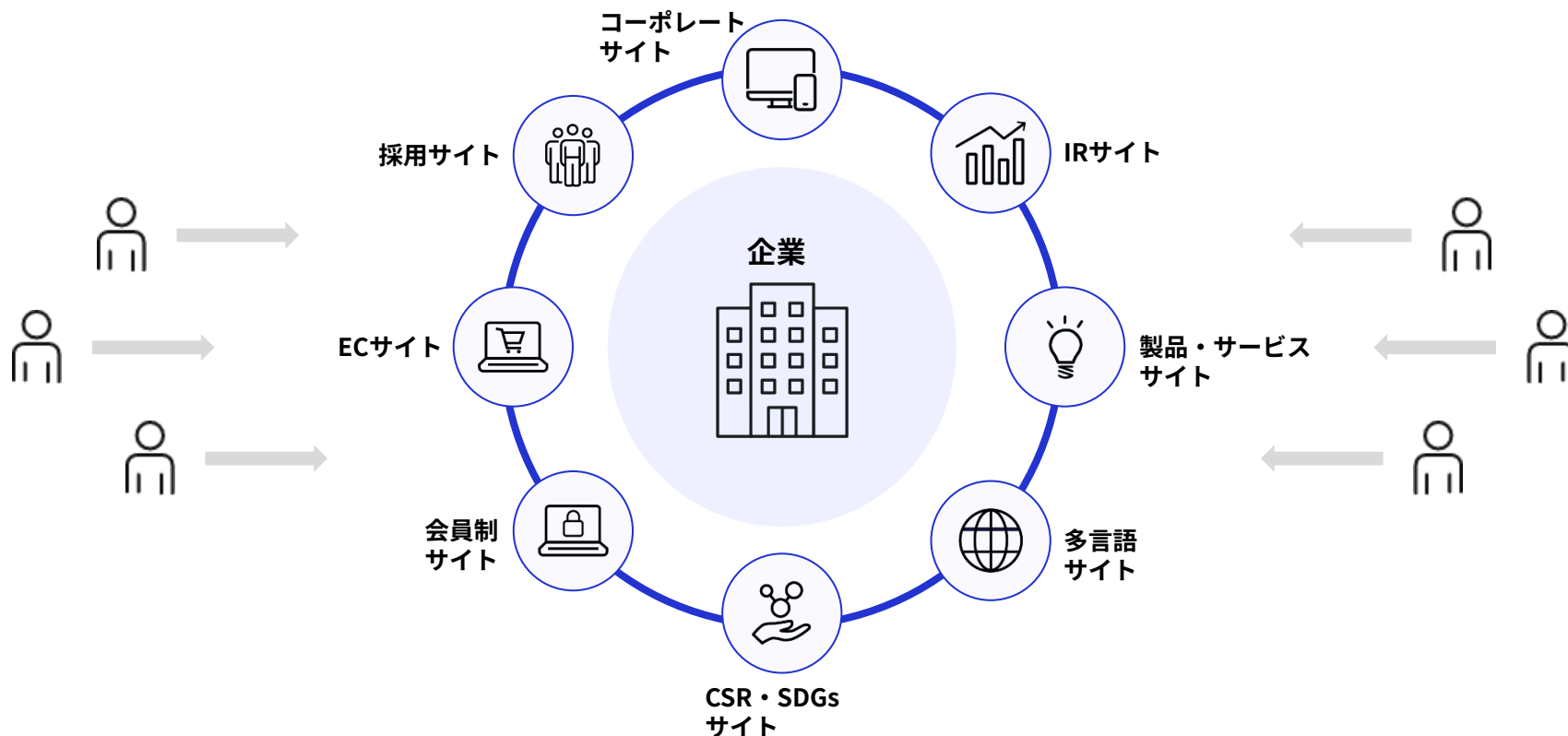
顧客へのニーズ最適化と 情報発信力強化

顧客へのニーズ最適化と情報発信力強化

顧客が知りたい情報を直接届け、満足体験を提供する。 あらゆる企業活動をインターネットで発信する必要性

お客様と企業の最初の接点の大部分がWebサイトです。

知りたい情報に素早くアクセスできることは最大の顧客サービスです。





Webサイト接点による 顧客データの収集

Webサイト接点による顧客データの収集

Webサイトで
顧客の行動や属性データを
ダイレクトに蓄積



- ✓ クッキー規制への対応
- ✓ 顧客の一次データの収集・蓄積

企業が既に保有している
顧客情報の収集



- ✓ 展示会や営業で獲得した名刺の収集・整理
- ✓ 見込み顧客の可視化

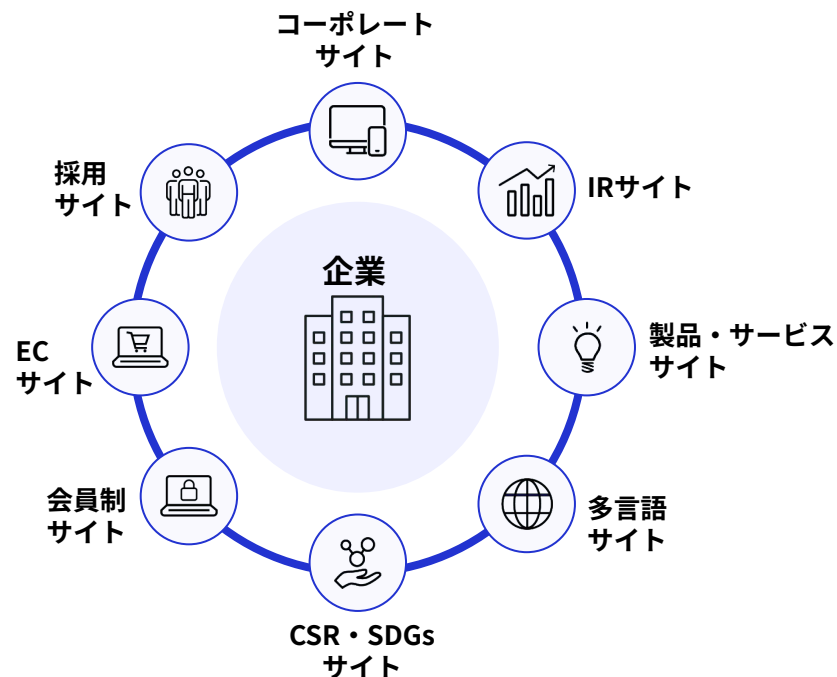


データ利活用のための データ統合とセキュリティ対応

顧客データをはじめとする社内にたまったデータを統合し分析。
マーケティングや営業活動、顧客支援に活用する

データ統合のメリット

- 1 営業や顧客支援に必要なデータのスピーディーな取得
- 2 Cookieデータの損失防止
- 3 個別に管理するサーバーやツールのコスト抑制
- 4 セキュリティレベル維持のコストと手間を削減



Webサイトへの新たな3つのニーズ

1

Webサイトの接点であらゆる顧客データを取得できる

2

取得した顧客データをもとに、顧客理解を全社で深める

3

データを統合しセキュアに管理、営業活動や顧客支援に活用する



HubSpotを導入すべき理由

顧客との関係管理システム（CRM）を軸にサービスを展開する仕組み

マーケティング



Marketing Hub

広告・メール
スコアリング
MA

営業



Sales Hub

商談管理
予実管理
見積

カスタマーサポート



Service Hub

チケット管理
ナレッジ管理
アンケート
顧客ポータル

情報発信



Content Hub

Webページ
LP
コンテンツ
SEO

データ整理



Operations Hub

API連携
データ連携
ファイル連携

EC販売



Commerce Hub

決済
サブスク
請求



HubSpot
CRM

01

より深い顧客理解へ

webサイトとユーザーのあらゆる接点を記録し、顧客理解へつなげます

02

データをリアルタイムで取得

施策による成果、ユーザーの行動シグナルなど、データをリアルタイムでレポートとして出力します

03

コンテンツを届ける

メール、LINE、SMSなどを用いて作成したコンテンツをステークホルダーへ確実に届けます

04

部署を超えて情報を共有

顧客に関わるデータを部署を超えて共有できます

05

Webサイト更新の迅速対応

自社でwebコンテンツの追加・修正・更新ができます

06

セキュアな環境を手間なく

サーバーやCMSなどのセキュリティの問題に悩まされることがありません



**顧客情報の蓄積で
深い顧客理解へ**

サイトに訪れた
ユーザーの興味関心や課題が
分からない



せっかくサイトに訪問してくれた
お客さまに対して
適切な接客が出来ていない



自社サイト内の行動から、
顧客の困りごとを察知して
サポートしたい

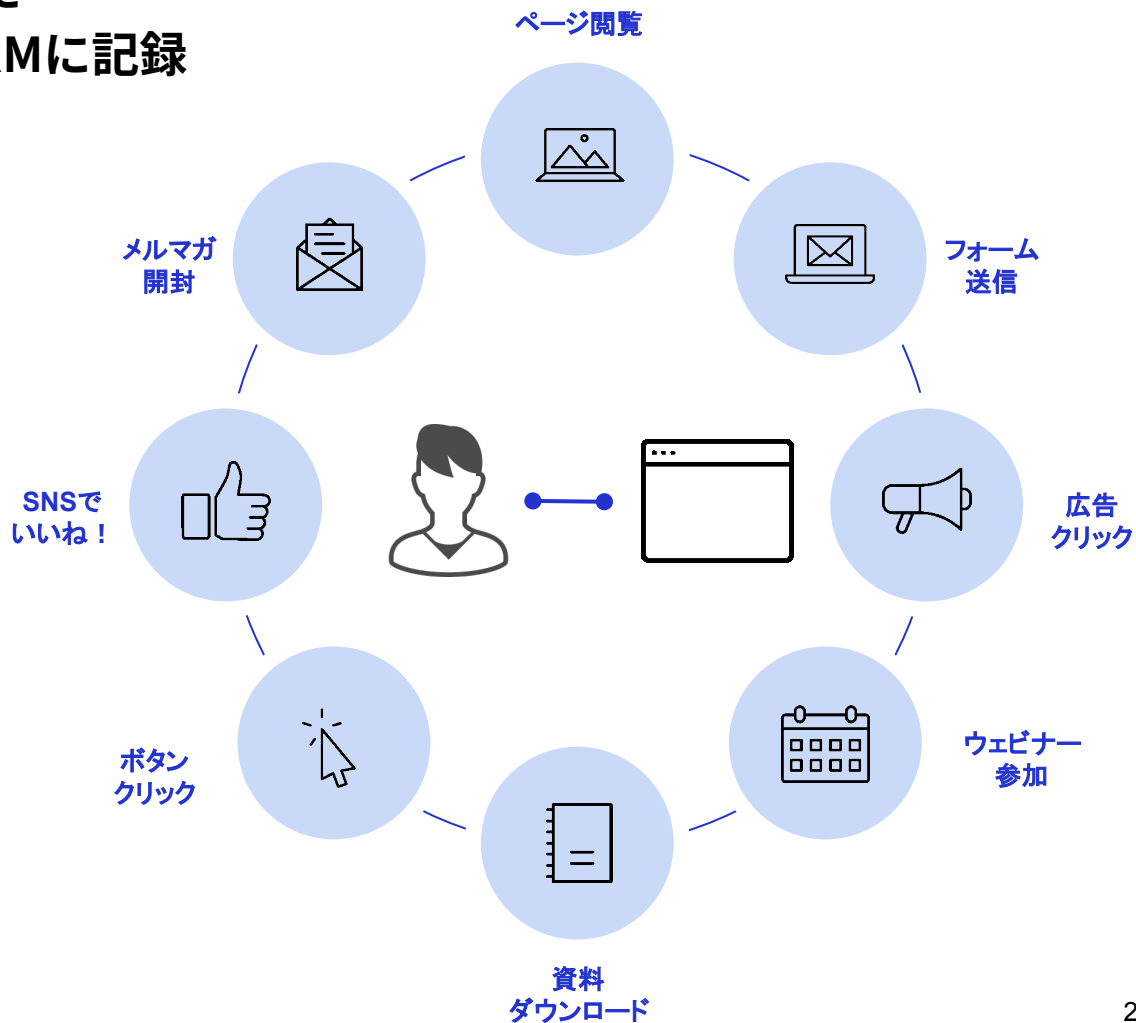


部門をまたいで
お客様の情報を共有したい



HubSpotはお客様の動向が個人単位で把握できます

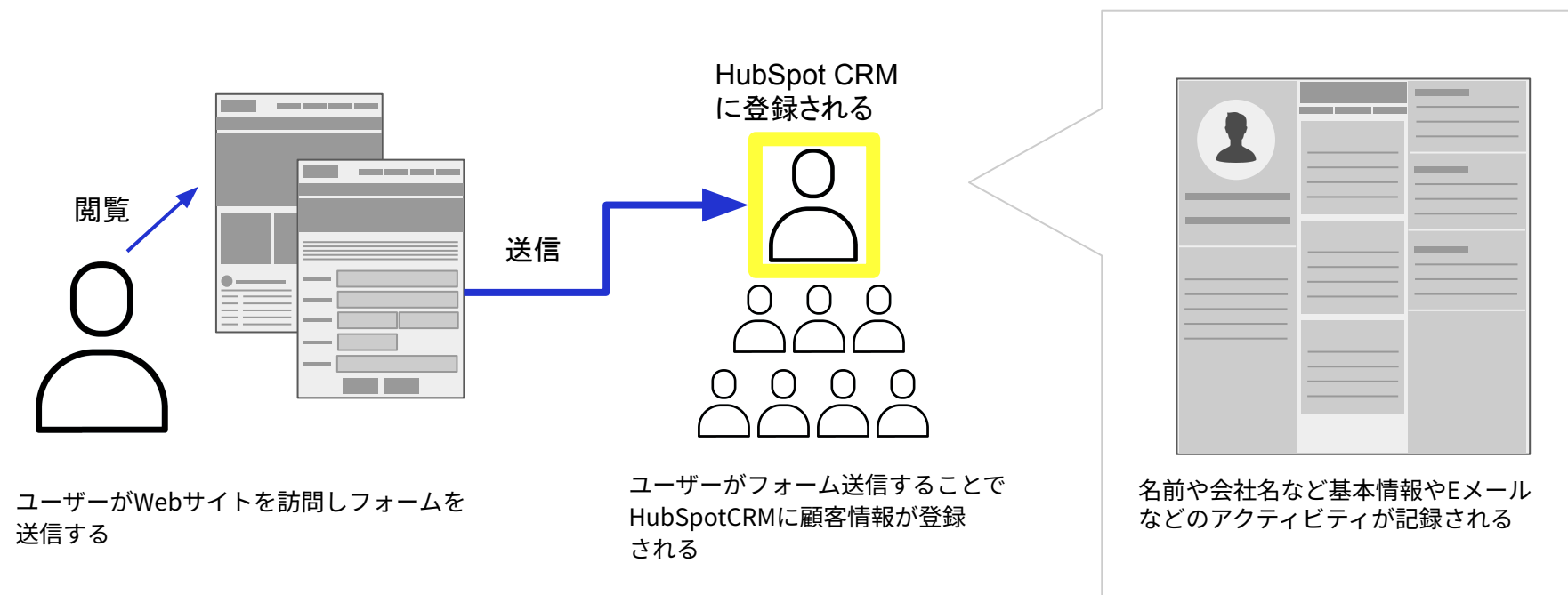
ユーザーとwebサイトで生じた あらゆる接点をHubSpotのCRMに記録



フォーム送信をきっかけに接点が記録される

ユーザーがHubSpotフォームから送信すると、ユーザーの情報（名前、Eメールアドレス、会社名、住所など）がHubSpotCRMに登録されます。HubSpotCRMに登録されると、そのユーザーのWebサイト上での行動が自動的に取得され、どのページ・どの製品に興味関心を持っているか、などが分析できるようになります。

またEメールのやりとりや社内メモなど「顧客とのやりとりをHubSpotに集約し管理する」ことが可能です。



CRMで「オブジェクト」という項目で管理

CRMは「顧客関係管理」と訳されますが、HubSpotCRMで管理できるのは、ビジネスの対象となる「人」だけではありません。ユーザーが属する「会社」、ユーザーとの「商談情報」、ユーザーからの「問い合わせ」なども管理できます。

これらをHubSpotでは「オブジェクト」と呼びます。

オブジェクト名



コンタクト

ビジネスの対象となる「人」の情報を管理できます。
HubSpotでは「コンタクト」と呼びます。



会社

コンタクトが属する「会社」の情報を管理できます。
HubSpotでは「会社」と呼びます。



取引

コンタクトや会社との「商談」情報を管理できます。
HubSpotでは「取引」と呼びます。



チケット

コンタクトや会社からの「問い合わせ」情報を管理できます。
HubSpotでは「チケット」と呼びます。

顧客情報は3つのカラムで整理される

- ①左側：コンタクトの詳細情報（姓、名、Eメールアドレスなど）
- ②中央：メールのやりとりやページビュー等の情報が掲載される「タイムライン」
- ③右側：そのコンタクトに関連付けられた「他のオブジェクト情報（会社や取引）」



The screenshot displays a customer information page for '金子 冴' (Kobayashi Ryo) at '株式会社JBN'. The interface is divided into three main vertical sections:

- ① 詳細情報 (Detailed Information):** Located on the left, it shows the contact's name, company, email address (@jbnet.jp), and social media icons. Below this, there are sections for 'このコンタクトについて' (About this contact), 'ライフサイクルステージ' (Lifecycle stage), and 'リード' (Lead) information, including 'リードの定義' (Lead definition) and '姓' (Last name).
- ② タイムライン (Timeline):** The central section, titled 'アクティビティ' (Activities), shows a list of interactions. It includes a search bar, filters for 'すべて展開' (Expand all) and 'すべて折りたたむ' (Collapse all), and tabs for 'アクティビティ', 'コメント', 'Eメール', 'コール', 'タスク', and '続き'. A filter condition is set to 'アクティビティを絞り込み...' (Filter activities...). The timeline shows a meeting on 2022年2月25日 and a page view on 2022年2月8日.
- ③ 関連付けられたオブジェクト (Related Objects):** The right section, titled '会社 (1)' (Company (1)), lists related entities. It includes '株式会社JBN' (JBN Co., Ltd.) with its website and phone number, and '取引 (0)' (Transactions (0)). Other categories like '共有取引 (0件)' (Shared transactions (0 items)), 'チケット (1)' (Tickets (1)), and '添付ファイル' (Attachments) are also visible.

個人を特定する基本情報を管理するカラム

詳細画面の左側は、顧客の「詳細情報」が表示されます。

名前、所属会社、部署、メアドなど個人を特定する情報かつ、自社にとっての重要なステークホルダーであるかどうか判定するための基本データが権利されます。これらの項目をHubSpotでは「プロパティ」と呼びます。

| オブジェクト名 | 管理できる項目（プロパティ） |
|---------|--|
| CONTACT | Eメールアドレス 姓、名 会社名 部署名／役職名 郵便番号／都道府県／市区町村 など |



CONTACT > COMMUNICATION > MARKETING > SALES

< CONTACT アクション

金子 冴
 株式会社 JBN、テスト
 kaneko@jbnet.jp

メモ Eメール コール タスク ミーティ... その他

このCONTACTについて

ライフサイクルステージ
 リード

姓
金子

名
冴

会社名
株式会社JBN

部署
その他

役職名
テスト

Eメール
kaneko@jbnet.jp

郵便番号
380-0845

顧客とのあらゆる接点を記録するカラム

詳細画面の中央は「タイムライン」が表示されます。

- Eメールのやりとり
- メールの開封
- フォーム送信とその内容
- ウェビナーへの参加履歴
- 流入元（広告、SNS等）
- ボタンのクリック
- 資料のダウンロード
- Webページを閲覧履歴
- 顧客に対する自社のタスク
- 顧客に関わる社内メモ
- 顧客とのミーティングメモ
- 電話でのやりとり

メンション（@）で社内スタッフに呼びかけることも可能です。



The screenshot shows a user interface for viewing activity logs. At the top, there are tabs for '概要' (Overview) and 'アクティビティ' (Activity). Below the tabs is a search bar labeled 'アクティビティ' and a button '全て折りたたむ' (Collapse all). There are also filters for 'アクティビティ' (selected), 'メモ' (Memo), 'Eメール' (Email), 'コール' (Call), 'タスク' (Task), and 'ミーティング' (Meeting). Below the filters, there are options for '絞り込み条件' (Filter conditions): 'アクティビティを絞り込み (8/35)' (Filter activities (8/35)), '全てのユーザー' (All users), and '全てのチーム' (All teams). The main content area is a timeline of activities, grouped by date. The first group is for '9月 2023' (September 2023). It contains three entries: 1. 'マーケティングEメールを金子 冴 <kaneko@jbn.jp>さんに送信しました' (Sent marketing email to Kaneko Aki) on 2023年9月13日, 09:09 GMT+9. 2. 'Eメール - 配信登録の変更' (Email - Change distribution registration) on 2023年9月12日, 17:41 GMT+9. 3. 'Eメール - 配信登録の変更' (Email - Change distribution registration) on 2023年9月12日, 17:41 GMT+9. The second group is for '8月 2023' (August 2023). It contains one entry: 'Eメール - 配信登録の変更' (Email - Change distribution registration) on 2023年8月4日, 17:38 GMT+9. The third group is for '2月 2022' (February 2022). It contains one entry: 'ページビュー' (Page view) on 2022年2月8日, 10:21 GMT+9. The interface uses a clean, modern design with a light blue color scheme and clear typography.

顧客と関わる重要なデータを関連づけるカラム

- 顧客が所属する「会社」
- 顧客との「取引」
- 顧客から問い合わせを受けた「チケット」
- 顧客が購入した「製品」

顧客情報の右側には別で管理されているデータオブジェクトをひもづけておくことができます。

これにより、誰が・いつ・どのようなやりとりしているか、関連付けられた各オブジェクトから把握できるようになります。



▼ 会社 (1件) +追加

プライマリー

株式会社 JBN 

会社略称名: JBN

jbnet.jp  

026-214-5151 

従業員

関連付けられた会社を表示

▼ 取引 (1件) +追加

案件2

金額 ¥3,800,000

クローズ日: 2022年7月31日

ステージ: 基礎知識の収集 ▾

関連付けられた取引を表示

▼ チケット (1件) +追加

テスト送信

オープン: 3年

担当者: --

ステータス: 新規 ▾

関連付けられたチケットを表示

顧客情報は3つのカラムで整理される

- ①左側：コンタクトの詳細情報（姓、名、Eメールアドレスなど）
- ②中央：メールのやりとりやページビュー等の情報が掲載される「タイムライン」
- ③右側：そのコンタクトに関連付けられた「他のオブジェクト情報（会社や取引）」



The screenshot displays the JBN customer management interface, organized into three main columns:

- ① 詳細情報 (Left Column):** Shows contact details for 金子 冴 (Sae Kaneko) at 株式会社JBN. It includes the JBN logo, name, company name, email address (@jbnet.jp), and social media icons. Below this, it lists 'このコンタクトについて' (About this contact), including 'ライフサイクルステージ' (Lifecycle stage) as 'リード' (Lead) and 'リードの定義' (Lead definition).
- ② タイムライン (Middle Column):** Displays a timeline of activities. It features a search bar, filters for 'すべて展開' (Expand all) and 'すべて折りたたむ' (Collapse all), and tabs for 'アクティビティ' (Activity), 'コメント' (Comment), 'Eメール' (Email), 'コール' (Call), 'タスク' (Task), and '続き' (Continue). The timeline shows a meeting activity on 2022年2月25日 (February 25, 2022) and a page view activity on 2022年2月8日 (February 8, 2022).
- ③ 関連付けられたオブジェクト (Right Column):** Lists related objects for the contact, including '会社 (1)' (Company (1)), '取引 (0)' (Transaction (0)), '共有取引 (0件)' (Shared transaction (0 items)), 'チケット (1)' (Ticket (1)), and '添付ファイル' (Attachments). It also shows '過去のフィードバック (0)' (Past feedback (0)).



Webサイトや 顧客の状況把握

Googleアナリティクスでは
一人ひとりの行動データまでは
把握できない



自社の見込み客がサイト内の
どのページをよく見ているかわからない



自社サイトへ何度も訪問している
ユーザーを個人レベルで特定したい



定量的なデータをもとに
自社がターゲットとすべき
会社を知りたい



HubSpotは行動データと顧客情報をかけあわせて分析できます

Webサイトのアクセス解析はもちろん、行動データと顧客情報を掛け合わせて分析できます



レポートの具体例① 直近でサイト訪問をした見込み客

下の画像は直近で自社サイトに訪れた見込み客がわかるレポートです。

サイトへ何度も訪れている＝自社への関心度合いの高いであろう見込み客を抽出できます。

MQLで直近でサイト訪問をしたコンタクト ⓘ

過去60日間 フィルター (2)

| コンタクト | 会社名 | 作成日 | セッション数 |
|-------|-----|------------|--------|
| | | 2023/11/08 | 166 |
| | | 2019/11/07 | 29 |
| | | 2023/12/18 | 6 |
| | | 2024/02/02 | 5 |
| | | 2024/03/05 | 3 |

※MQL：顧客化の可能性が高い見込み客

行動データ

セッション数

×

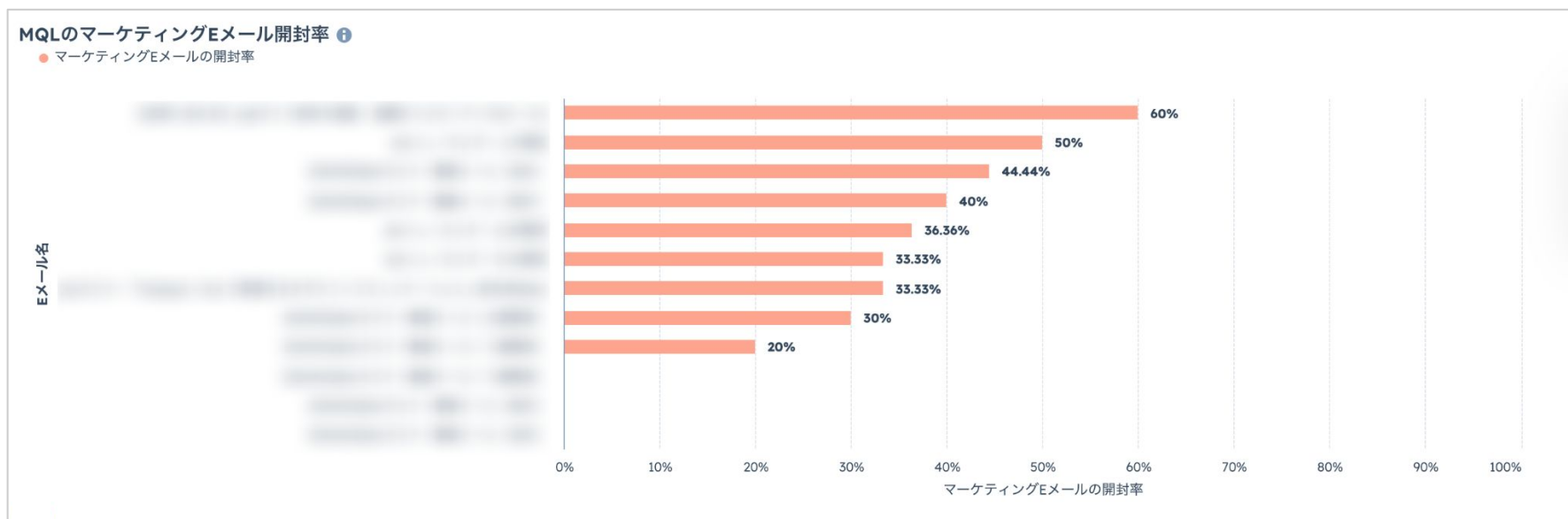
CRM

コンタクト

レポートの具体例② 見込み客のEメール開封率

下の画像は見込み客のEメール開封率がわかるレポートです。

見込み客の関心が高いEメールの内容を把握することで、より効果のあるメールマーケティングが期待できます。



行動データ

メール開封率

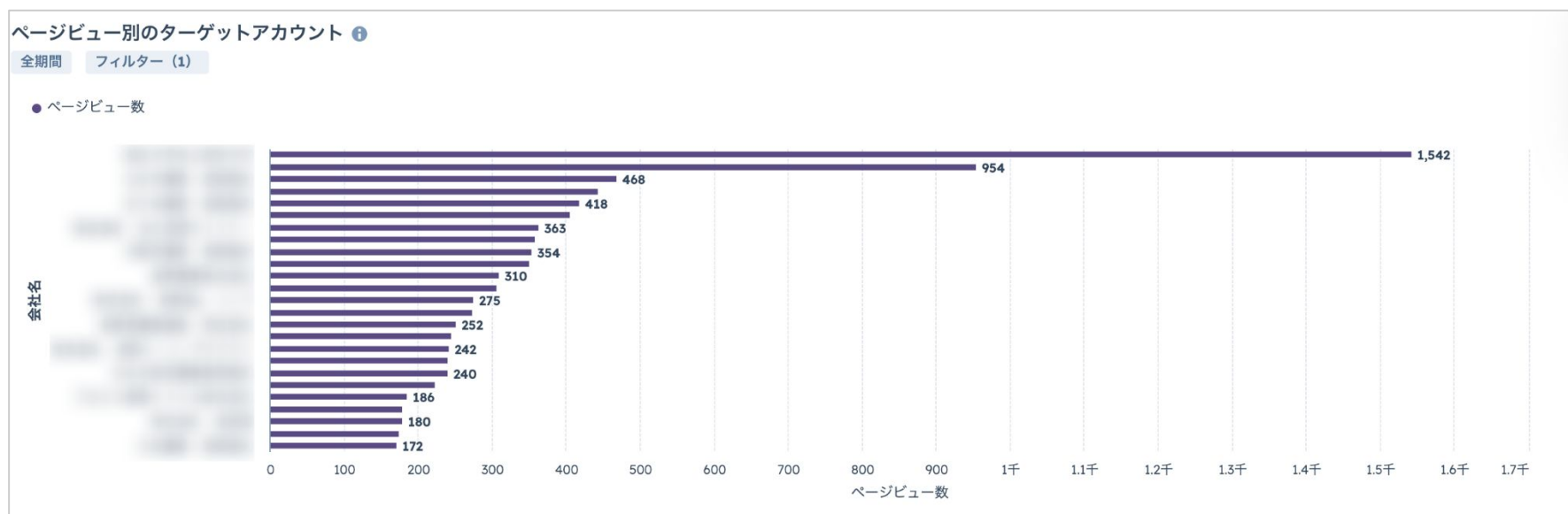
×

CRM

コンタクト

下の画像は**会社別のページビューがわかる**レポートです。

自社が優先的に関係を築くべきであろう会社を、定量的な根拠のもと把握できます。



行動データ

ページビュー数

×

CRM

会社



コンテンツを届ける

興味のないユーザーにまで
メールを一斉送信してしまっている



お客様それぞれのニーズに適した
コンテンツを届けたい



売上高〇〇円以上の会社や特定の部署に
向けてメールを送りたい



サイト内の行動データやフォームで取得
したデータを元に情報を届けたい



HubSpotは顧客の属性やニーズに最適化した情報発信ができます

HubSpotを活用すると顧客の属性や状況にあわせて情報を出し分けできる

部署単位

- マーケティング担当
- IR
- 広報…

会社規模や業種

- 売上高100億円以上の企業
- 製造業…

サイト内の行動データ

- サイトに10回以上訪問した人
- 資料請求フォームを送信した人
- 料金ページを見た人…



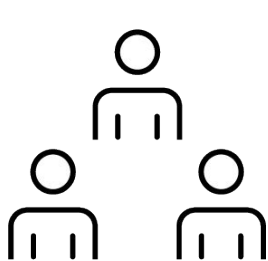
これらの情報をもとに顧客をリスト化することで、HubSpot上からメールを配信したりサイト上のコンテンツを出し分けたりできます

スマートコンテンツの活用

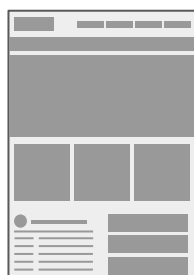
HubSpotのスマートコンテンツを利用すると、ユーザーの属性や行動履歴に応じてWebページの表示内容を変えられます。

例えば

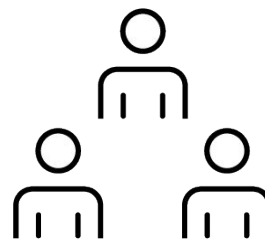
- サイトへ5回以上訪れたユーザーだけに資料ダウンロード用のポップアップメニューを出す
- メルマガ登録済のユーザーだけにお得なクーポンバナーを出す



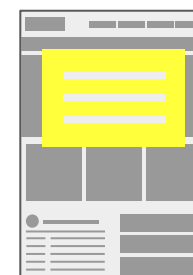
サイトへ初訪問



通常ページ



サイトへ5回以上訪問



特別メニューを表示

プログラマブルEメールの活用

プログラマブルEメールとは「プログラム可能なコンテンツを含んだEメール」のことで、HubSpot上で作成した
コンタクト・会社・取引などのデータによって、**送信するマーケティングEメールの内容を動的に変えることが可能**です。

例えばダウンロード資料用のデータベースを作り、1つのフォームから資料の送信先を振り分ける、というような
使い方も可能です。





スムーズな社内連携

部署ごとに顧客情報を管理しているため
情報が断片化してしまっている



社内で顧客情報が共有されず
一貫性のある対応ができていない



部署間での情報共有がうまくいかず
ビジネス機会を逃してしまっている



情報共有がむずかしく、
業務が属人化してしまっている



HubSpotなら顧客とのやり取りを社内で一元管理できます

顧客の属性やWeb上の行動履歴、担当者とのやり取り、取引の状況を一元管理できます

リアルタイムでデータが更新されるCRMで以下のことが実現します



POINT01

情報の差がなくなり、
チーム間の連携を
強化できる

POINT02

リアルタイムの情報共有
で迅速な顧客対応が
可能になる

POINT03

顧客の状況に適した
アプローチで満足度が
向上する

顧客の行動を確認する

顧客に関するあらゆる情報を関係者が**一画面で確認できます**。個人単位で詳細な情報が把握できるので、状況に適したアプローチを行うことができます。

コンタクト | アクション ▾

株式会社 JBN、ライター
@jbnet.jp

このコンタクトについて | アクション ▾

ライフサイクルステージ
その他 ▾

姓
名
会社名
株式会社JBN
部署
制作・開発 ▾
役職名
ライター
Eメール
@jbnet.jp

マーケティングEメールを @jbnet.jp>さんに送信しました 2024年3月21日 13:47 GMT+9

【4月24日開催】JBNセミナー申し込み受付完了のお知らせ

- 開封数：2 クリック数：0 返信数：0
- 開封済み 2024年3月21日、13:47 GMT+9
- 開封済み 2024年3月21日、13:47 GMT+9
- 配信済み 2024年3月21日、13:47 GMT+9
- 送信済み 2024年3月21日、13:47 GMT+9

フォーム送信 2024年3月21日、13:47 GMT+9
さんが**自社サイトのリニューアルでHubSpotを導入すべき理由**の20240424JBNセミナー申し込みフォームを送信しました。

ページビュー 2024年3月18日、15:43 GMT+9
さんが**Web制作時にHubSpotを導入すべき5つの理由**を表示しました

ページビュー 2024年3月18日、10:45 GMT+9
さんが**セミナー | 株式会社JBN | HubSpotによるWebサイト構築・DXでビジネス成果を追求する**とその他1ページを表示しました

会社 (1件) +追加

プライマリー

株式会社 JBN
会社略称名: JBN
jbnet.jp
026-214-5151

関連付けられた会社を表示

取引 (0件) +追加

このレコードに関連付けられた収益機会を追跡します。

共有取引 (0件) 新規 +追加

共有取引を使用して、HubSpotソフトウェアの商談を追跡してHubSpot担当者とのつながりを築きます。

チケット (0件) +追加

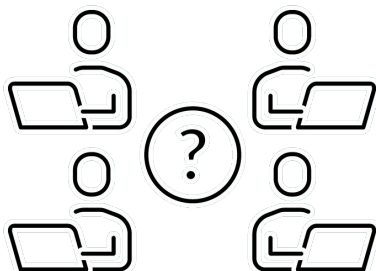
このレコードに関連付けられた顧客の依頼を追跡します。

支払いリンク (0件) ヘルプ

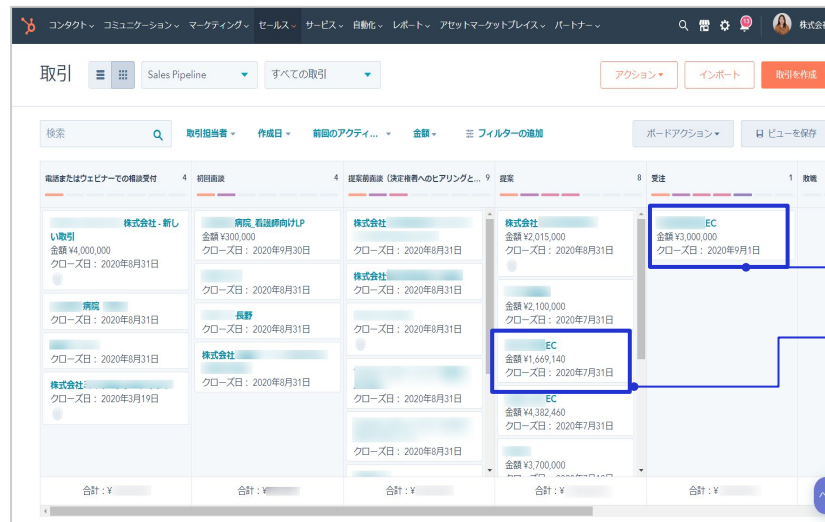
素早く柔軟な支払い方法を顧客に提供しま

取引パイプライン機能を使って取引の進捗を一覧化してビジネスの状況をチームで共有できます。

各案件の進捗状況はもちろん、すべての案件が一覧で表示されるため、例えば見込の高い案件に注力できると同時に、進捗が鈍い案件も確認できます。



個々で管理している案件の進捗はお互い把握できない



優先すべき案件に注力
進捗が鈍い案件を管理

取引で一元管理することで
社内全体ですべての案件を把握

各担当者にタスクを割り当てる

プロジェクト内のタスクの進捗状況や完了状況を確認できます。タスクを社内の担当者に割り当てることもできるので、**各担当者の役割と責任が明確になります。**

タスク
407件のレコード

タスクを作成

絞り込み条件: 全てのタイプ ▾ 全ての優先度 ▾ 📅 YYYY/MM/DD ~ 📅 YYYY/MM/DD 全てのユーザー ▾

タスクタイトルを検索 🔍

| 開始前 | 進行中 | 待機中 | 完了 |
|---|--|--|----|
| 394 | 12 | 2 | 0 |
| <p>見積もり作成をお願いします 期限: 2021/11/05</p> <hr/> <p>面談予定の設定 期限: 2021/11/26</p> <hr/> <p>第1回定期面談の開催について確認 期限: 2021/11/26</p> <hr/> <p>【見積もり作成】お願いします 期限: 2021/12/15</p> | <p>期限: 2021/09/30</p> <div style="background-color: #e0e0e0; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">請求一覧作成・ご送...</div> <p>期限: 2021/12/31</p> <p>【総務・経理】請求書発行業務 期限: 2021/12/31</p> <p>売上予定一覧表の作成 (宮澤さんへ... 期限: 2021/12/31</p> <hr/> <p>期限: 2022/01/31</p> | <p>【見積もり作成】お願いします 期限: 2022/02/18</p> <hr/> <p>【メンテシート記入】お願いいたし... 期限: 2022/07/25</p> | |



Webサイト更新の 迅速な対応

コンテンツの作成や更新を**社内の専門知識がある人に依頼せざるを得ない状況**



CMSが使いづらくコンテンツ作成に**時間がかかってしまう**



コンテンツの作成者によって**見た目のクオリティが揃わない**



一度に更新するコンテンツが多すぎて**リソースが足りない**



HubSpotならコンテンツの作成や編集を直感的な操作のみで行えます

Webサイトページ・ランディングページ・ブログの作成をスムーズに

コンテンツ作成や編集時にエンジニアや外部の支援パートナーなど、専門知識がある人に依頼する必要はありません。**誰でも簡単に**コンテンツを作成、編集することができます。

直感的な操作のみでコンテンツ作成ができるCMS

見たまま編集

Webサイトテーマ

ドラッグ&ドロップ操作

モジュール活用

HubDB

コンテンツの作成、編集をスムーズに行う

公開される実際の表示に近い編集画面から**見たままテキストを入力**したり、画像やボタン、表などの要素を好きな位置に配置する**ドラッグ&ドロップ**の操作で簡単に挿入することができます。



フォーカスモード 設定

ページに追加

モジュール

フォームとボタン (3)

- フォーム
- フォーム
- ボタン

メディア (6)

- Audio Player
- ロゴ
- ロゴグリッド
- 画像
- 画像のグリッド
- 画像スライダー

ブログ (5)

- RSSリスティング
- ブログのEメール配信登録
- ブログコメント
- 記事フィルター

JBN
to become a narrative.

お問い合わせ先一覧

会社案内ダウンロード

HubSpotの導入・活用支援ならおまかせください

JBNではHubSpot導入の支援サービスに力を入れています。HubSpot導入支援だけでなく、HubSpotを使ったWeb制作やリニューアルサイト公開後のWeb活用も支援しています。お気軽にご相談ください。

支援のパターン

- HubSpot導入の支援
- HubSpot導入支援およびWebサイト制作
- HubSpot導入支援およびWebサイト制作、サイト公開後のWeb活用支援

HubSpotについて相談する

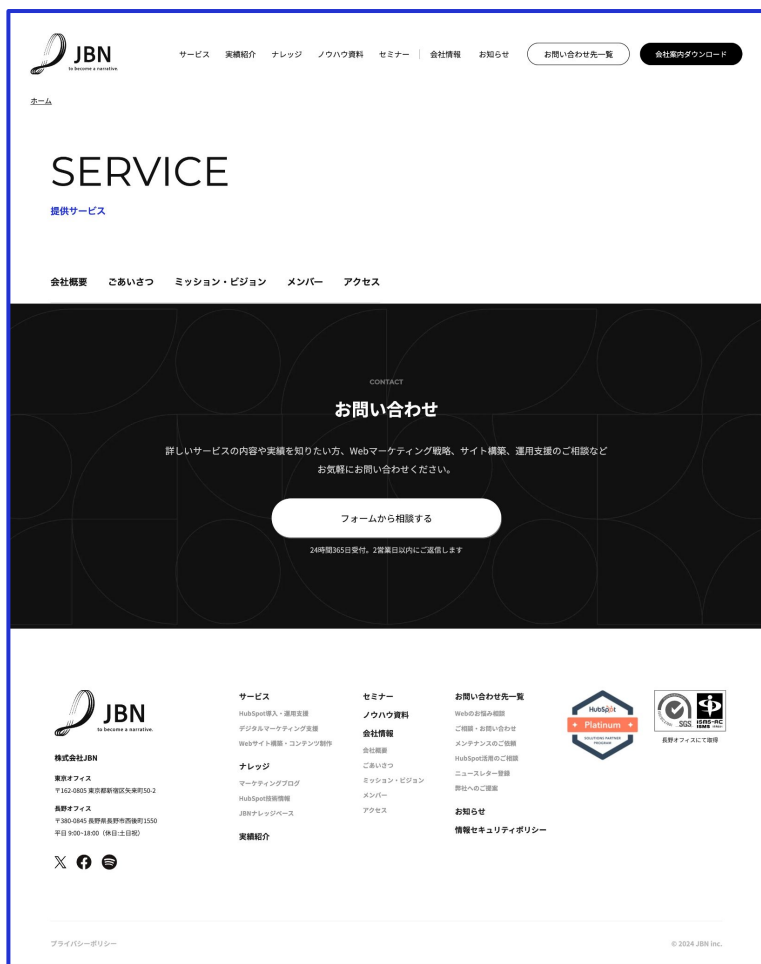
HubSpotを導入してWeb制作したお客様の声

Webサイト更新の迅速な対応

ページのスタイルやレイアウトを統一



HubSpotにはあらかじめ用意されたWebサイトの「テーマ」を選ぶことですぐにページを作成でき、**ページに統一感を持たせる**ことができます。自社のブランドに合わせて作成することも可能です。

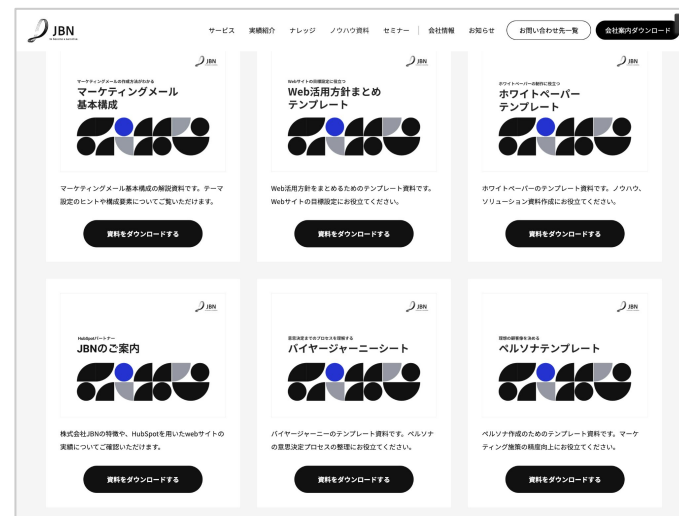


決まった形式のコンテンツを一括で大量生産

製品ラインナップや採用情報など、**同一フォーマットのコンテンツを大量に作成**したい場合は「HubDB」というデータベース機能を使って一括で作成できます。

製品の情報を含んだCSVファイルをHubSpotにインポートすれば、**ページが自動的に生成**されます。

| ページタイトル | ページのパス | 画像 | 概要文 | ボックス内テキスト | 資料URL |
|------------|-------------------|----|------------|---------------|----------|
| ペルソナテンプレート | personasheet | | ペルソナの作り方と | ▼こんな人におすすめ... | https:// |
| バイヤージャーニー | buyersjourneyshe | | バイヤージャーニー | ▼こんな人におすすめ... | https:// |
| 会社案内 | companyguide | | 株式会社JBNの特徴 | | https:// |
| ホワイトペーパー | whitepapersheet | | ホワイトペーパーの | ▼こんな人におすすめ... | https:// |
| ウェブ活用方針 | webutilizationpol | | Web活用方針をまと | ▼こんな人におすすめ... | https:// |
| マーケティングメール | marketingemail | | マーケティングメール | ▼こんな人におすすめ... | https:// |





セキュアな環境

CMSのアップデートに対応するたびに
手間とコストがかかる



サーバーの障害発生によりサイトが閲覧
できない状況を回避したい



セキュリティ対応を万全にしておきたい



ネット経由でブラウザを用いて安全にア
クセスし、ソフトを利用したい



HubSpotならセキュアで安心。環境維持のコストや手間も抑制

SaaS型のサイト運用でセキュリティリスクを最少に

SaaSとはSoftware as a Serviceの略で、従来のソフトウェアのようにパッケージとして販売するのではなく、ソフトウェアの機能をインターネットを通じたサービスとしてご提供する形態です。

ユーザーはサーバの管理もソフトウェアのアップデートも気にする必要がありません。

SaaS型ツール

クラウド+CMSの
統合サービス利用



1. 常に最新の開発が適用され、毎日継続的なアップデートが適用。
2. システム全体を常時監視、外部からの不正アクセスも検知し即時対応。
3. WAF（アプリケーションファイアウォール）による監視とブロック
4. サイトデータも常時バックアップ。万が一の事故からも迅速な復旧が可能



まとめ

1

顧客情報を活用したマーケティング・営業活動ができる

2

安全な顧客データ収集・分析の基盤を構築できる

3

編集しやすいCMSでWebサイトの情報発信力を強化できる



ご案内

HubSpot導入にご興味のある方は、
お気軽にお申し込みください

「HubSpot導入に興味がある」

「HubSpotでサイトリニューアルを検討したい」

「自社の状況やニーズにあわせて提案してほしい」

など、HubSpotの導入にご興味のある方に向けて
無料の個別相談会をご用意いたしました。

HubSpot導入やサイトリニューアルに経験豊富な
スタッフが、あなたのお悩みに無料でアドバイス
させていただきます。

本セミナーのアンケートの最後の個別相談会の申
し込み希望にチェックをいれご送信ください。



**本日は当セミナーにご参加くださり、
誠にありがとうございました！**



株式会社JBN
© 株式会社JBN

〒380-0845
長野県長野市西後町 1550
026-214-5151