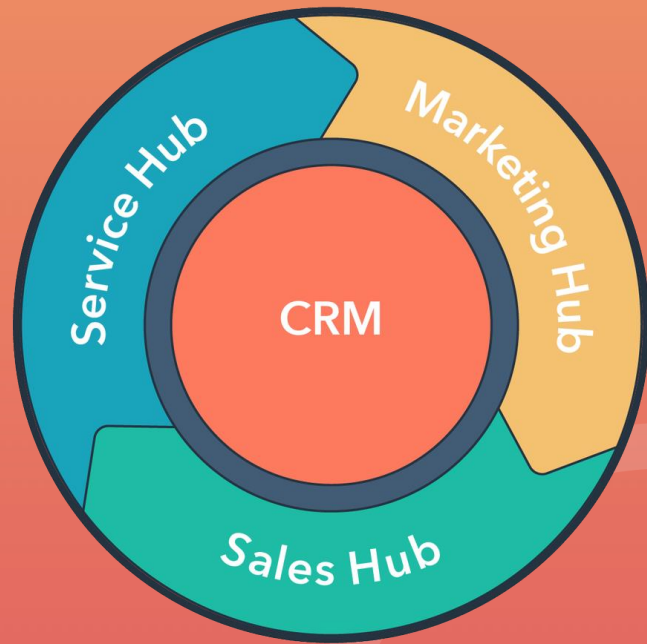


HubSpot 소개서

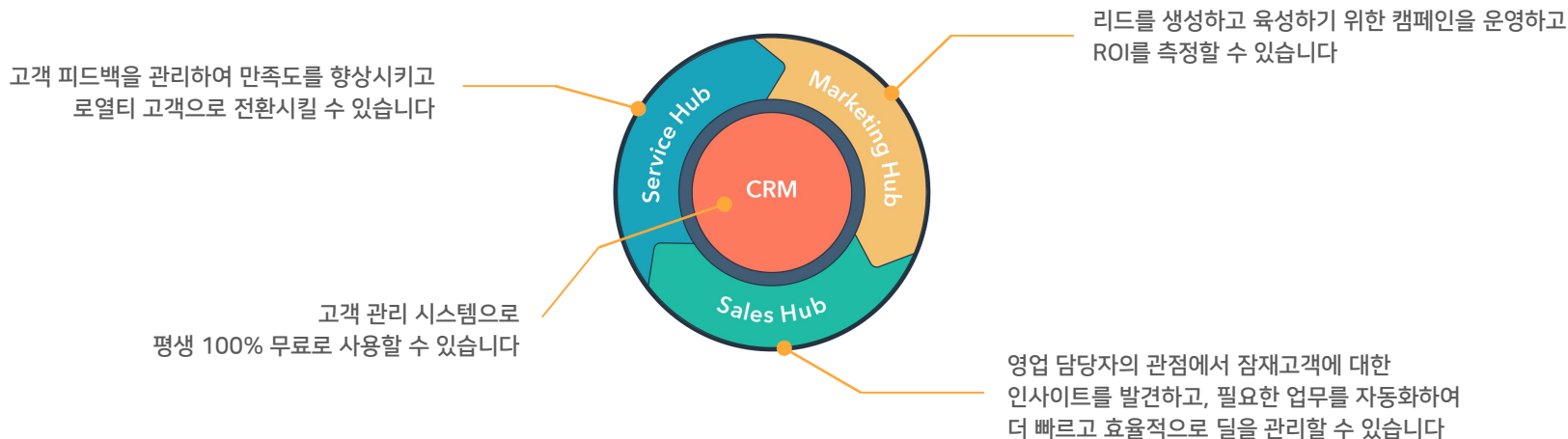
The HubSpot
Growth Platform

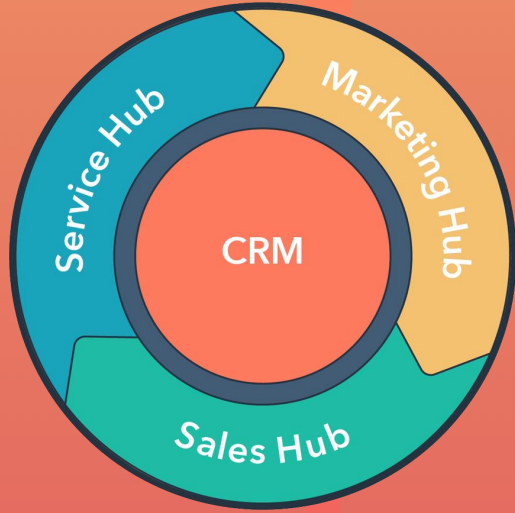


Start Growing With HubSpot Today

120개 이상의 국가에서 73,400여개의 기업이 허브스팟을 도입하여 함께 성장하고 있습니다.

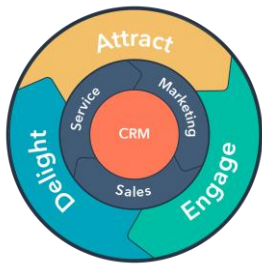
허브스팟은 무료 CRM과 마케팅, 세일즈, 고객 서비스를 하나의 플랫폼에서 운영할 수 있는 효과적인 All-In-One 플랫폼입니다.





HubSpot CRM





HubSpot CRM

허브스팟에서 제공하는 무료 고객 관리 시스템

무료 제공 서비스

고객과의 커뮤니케이션 내역

고객 정보

고객사 정보

영업 내역 관리

고객 정보 제출 양식 (Forms)

Tasks & Activities

HubSpot CRM:

고객과의 커뮤니케이션 내역

고객과 실시간 채팅, 이메일 등을 통해 커뮤니케이션했던 내역을 한 곳에서 관리하고 응답할 수 있습니다.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface, specifically the 'Support inbox' section. The top navigation bar includes links for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. The 'Support inbox' sidebar on the left shows filters for '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 Johnny Appleseed, Jason Williams, and Jackie Simpson. The right panel shows a detailed view of a conversation with Johnny Appleseed, including a message about syncing an account and a response from Cody Wilson. The interface is clean and modern, with a dark header and a light blue sidebar.

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

Support inbox ▾

All conversations 63

Assigned to me 3

Unassigned 2

Email 50

Chat 13

Bots 4

Filtered 15

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

Newest ▾

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 I wanted to see if you'd be able to help? It seems like the page I do next.
Thanks,
Johnny Appleseed

Cody Wilson <csupport@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 및 고객사 관리







허브스팟 CRM은 고객 및 고객사에 대한 정보를 한 곳에서 관리할 수 있습니다.
고객에 대한 정보와 활동 내역을 한 눈에 확인할 수 있어 고객과의 커뮤니케이션이 편리합니다.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. At the top, a navigation bar includes links for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. The main content area is divided into two columns. The left column shows the contact profile for 'Lena Letterman', identified as a 'Financial Manager at Oktra'. Below her name are icons for Note, Email, Call, Log, Task, and Meet. The right column shows the 'Activity' tab, which includes a filter for 'Filter activity (2/40)' and tabs for Notes, Emails, Calls, and Tasks. The activity feed shows a 'Page view' event on 'Biglytics | Home' and a 'Form submission' event where 'Lena Letterman submitted [*] Default Form on What is Big D'. The interface is clean and modern, with a dark blue header and a light blue sidebar.

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

< Contacts ▾ Actions ▾


Lena Letterman 
Financial Manager at Oktra

     
Note Email Call Log Task Meet

▼ About this contact

First name
Lena

Last name
Letterman

Email
lenaletterman@demospot.org

Phone number
+18578295297


Company name
Vaia-Core

Company Industry






Activity Notes Emails Calls Tasks


Filter by: Filter activity (2/40) ▾ All users ▾ All teams ▾


November 2018

 Page view
Biglytics | Home and 8 other pages

▼ Session Details


11/29/2018 at 4:21 PM GMT		Viewed 8 C
11/29/2018 at 4:21 PM GMT		Viewed 8 C
11/29/2018 at 4:20 PM GMT		Viewed Wh
11/29/2018 at 4:20 PM GMT		Viewed 8 C
11/29/2018 at 4:19 PM GMT		Viewed Big

 Show more

 Form submission

Lena Letterman submitted [*] Default Form on What is Big D

No properties updated.



HubSpot CRM:

영업 내역 관리

허브스팟 CRM은 기존의 영업 프로세스가 있거나 새롭게 프로세스를 구성할 경우에도 손쉽게 프로세스를 구성할 수 있습니다. 또한 영업 단계 별로 거래가 어떻게 진행되고 있는지 현황을 파악하기 쉽습니다.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface for managing deals. The top navigation bar includes links for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, and Automation. The main header shows 'Deals' with a dropdown menu, and a search bar labeled 'Search for a deal'. Below the header, the 'All deals' section is active, showing a list of deals in a board view. The deals are organized into two columns: 'SCOPING CALL' and 'BUDGET SET'. Each deal card displays the amount, name, and close date. The 'SCOPING CALL' column has a total of \$4,273,178.64, and the 'BUDGET SET' column has a total of \$9,659,683.96.

SCOPING CALL	BUDGET SET
\$50,000.00 Ruth Simonis - Wedding Close date: August 30, 2019	\$3,650.00 Jaleel Jast - Test Deal Close date: May 31, 2019
€26,100.00 Acme - TEST Close date: June 30, 2019	\$149.00 Sean Shoreman - Kangaroo Close date: May 31, 2019
\$47,100.00 Silver Deal for Hahn, Morar and Von Close date: June 13, 2019	\$300.00 Sadye Wyman - donor Close date: May 31, 2019
	\$149.00 MDI Sales Close date: May 31, 2019
Total: \$4,273,178.64	Total: \$9,659,683.96

HubSpot CRM:

잠재 고객 추적

웹사이트에 방문한 잠재 고객의 행동을 추적 및 관리할 수 있습니다.

어떤 고객이 가장 관심을 가지고 있는지 파악하여 담당 팀에게 알림 메일을 보낼 수 있습니다.

잠재 고객을 지역/회사 규모/방문 횟수에 따라 필터링할 수 있습니다.

Visits

< Back

Filtering on "All visits"

Add filter

Filter visits by...

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..

HubSpot CRM:

명함 스캐너

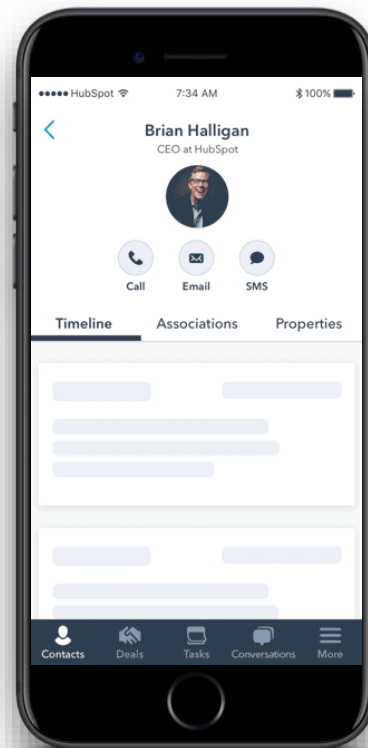
오프라인 영업 활동 시 받았던 명함을 스캔하여 바로
허브스팟 CRM에 잠재 고객으로 등록할 수 있습니다.

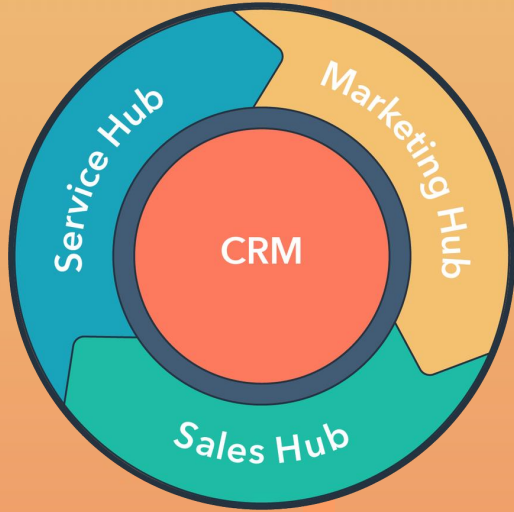


HubSpot CRM:

모바일 앱

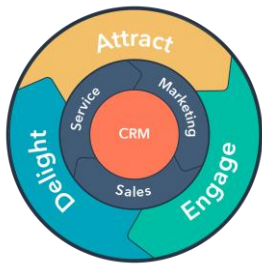
허브스팟 모바일 앱에서 고객 정보/영업 활동/
현재 진행 상황에 대해 파악할 수 있습니다.





Marketing Hub





Marketing Hub

마케팅 허브는 **개인화 마케팅**을 제공할 수 있도록 도와
고객들을 끌어들이고 관심을 가질 수 있도록 합니다.

Starter

전환 도구
디지털 광고 관리
기초 분석
이메일 마케팅

Professional

Starter 서비스 포함
마케팅 자동화
리포팅
스마트 콘텐츠
A/B 테스트

Enterprise

Professional 서비스 포함
팀 관리
이메일 발송 방지 도구
리드 스코어링
고급 리포팅
콘텐츠 보호

Marketing Hub Starter:

전환 도구

고객사의 브랜드에 최적화된 랜딩 페이지를 통해 쉽게 리드를 캡처해 보세요.

단 몇 분 만에 고객 정보 제출 양식(Forms), 팝업 화면, CTA 버튼 등을 웹사이트에 추가하실 수 있으며, 이를 통해 웹사이트 방문자를 고객으로 전환시킬 수 있습니다.

< Back to all forms

Webinar Sign Up

Learn more ▾

FormOptions

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 ▾

Marketing Hub Starter:

이메일 마케팅

잠재 고객들의 사용 환경에 최적화되고 개인화된
이메일을 보낼 수 있습니다.

이메일 발송과 관련된 이슈를 해결하고 이메일 성과를
개선할 수 있는 분석 도구를 제공합니다.

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

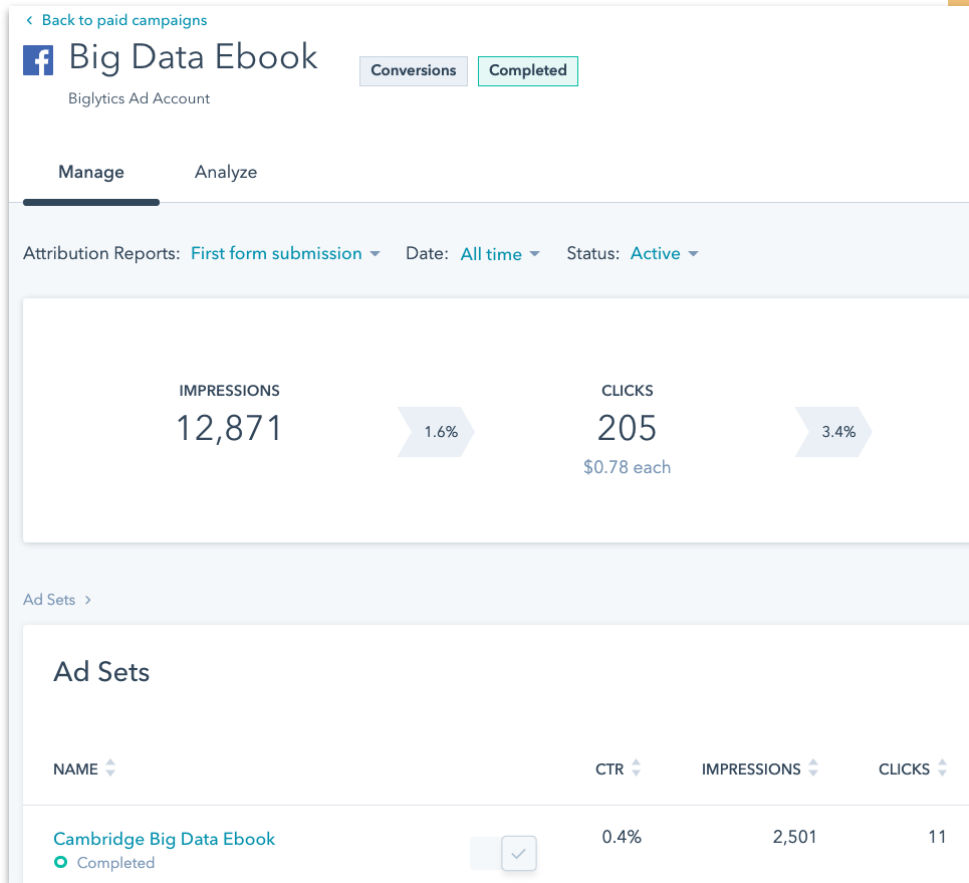
39.84% Clicked

▲ 1.6% Compared to the previous 30 days

Marketing Hub Starter:

디지털 광고 관리

허브스팟의 디지털 광고 관리 기능은 페이스북, 구글 광고, 링크드인 광고에서 생성된 고객들을 허브스팟에 자동으로 등록할 수 있도록 합니다. 또한 자세한 결과 분석이 가능합니다. 광고를 통해 얼마나 많은 고객이 생성되었는지 알 수 있고 캠페인의 ROI까지 분석이 가능합니다.



Marketing Hub Professional:

SEO

지속적으로 변화하는 SEO 트렌드에 맞춰 전략을 수립하고 고객사의 콘텐츠로 유입될 수 있도록 최적화 가이드를 제공합니다.

<div>Contacts ▾ Conversations ▾ Marketing ▾ Sales ▾ Service ▾ Automation ▾ Reports ▾</div>				
SEO				
Topics Recommendations BETA				
← Back to domains				
Recommendations				
Find and fix SEO issues to get more search traffic.				
RECOMMENDATIONS		PAGES AFFECTED	IMPACT	REASON
Address duplicate pages	View pages	182	● High	Pages are duplicate. This may result in lower search engine rankings. Create more unique content.
Increase word count	View pages	134	● High	Top content is less than 300 words. Increase word count to improve search engine rankings.
Remove title from meta description	View pages	25	● Medium	Your meta description contains a title. Remove the title to improve search engine rankings.
Add meta description	View pages	38	● Medium	Your meta description is missing. Add a meta description to help search engines understand your pages and get clicks.
Add a single H1 tag	View pages	182	● Low	A single H1 tag is required for each page. Add a single H1 tag to help search engines understand your content.
Shorten title	View pages	1	● Low	Titles with more than 60 characters may not display in search engines. Shorten the title to improve search engine rankings.

Marketing Hub Professional:

블로그 기능

추천 기능을 통해 손쉽게 고객들이 원하는 콘텐츠를 만들 수 있습니다.

그리고 실제로 어떤 콘텐츠에 고객들이 관심을 가지고 어떠한 반응을 하는지 확인할 수 있습니다.

The screenshot displays the Biglytics Marketing Hub Professional interface. At the top right, there are buttons for 'Draft', 'BETA', and 'Edit'. A navigation bar on the left includes icons for an eye, a bar chart, and a cube. The main content area is titled 'Optimize' and shows 'You're writing about the topic: big data'. Below this, there are two sections: 'SEO recommendations TO DO' and 'DONE'. The 'TO DO' section lists two items: 'Add H1 tag' and 'Add alt text to images'. The 'DONE' section lists five items: 'Word count in good range', 'Add topic to title', 'Add title', 'Page loads quickly', and 'Add topic to meta description'. The right side of the interface shows a blog post titled '8 Common Misconceptions' by Sally Smiles, dated 7/8/16 9:15 AM. The post content begins with 'The list post is one of the most popular...' and 'composed of -- you guessed it -- a list of 8 common misconceptions about each item.'

< Back to blog posts

Draft BETA Edit

Optimize

You're writing about the topic:

big data ×

SEO recommendations TO DO

- > ● Add H1 tag
- > ● Add alt text to images

DONE

- > ● Word count in good range
- > ● Add topic to title
- > ● Add title
- > ● Page loads quickly
- > ● Add topic to meta description
- > ● Title isn't in meta description

8 Common Misconceptions

By: Sally Smiles 7/8/16 9:15 AM

The list post is one of the most popular...

composed of -- you guessed it -- a list of 8 common misconceptions about each item.

Use your introduction as a way to tell them why they should help them. Keep it light by including a link to a resource that can include relating to your list, including...

Marketing Hub Professional:

소셜 미디어 도구

각 소셜 미디어에서 고객사에 대한 사람들의 반응을 살펴볼 수 있습니다.

키워드 모니터링, 주요 소셜 미디어 채널에서의 성과를 한 곳에서 확인할 수 있습니다.

Social

Publishing**Monitoring**ReportsMessenger

Inbox Streams

All Activity11

Conversations2

Interactions2

New Followers7

Twitter Streams

Create stream

@hari_jags's Sent Messages

Duradry

AD/PD 2019


Mentions of @teamsolarMA


@hari_jags's Timeline


More streams ▾


Competitor Streams BETA


All networks ▾New only ▾

 **FACEBOOK REACTIONS**

 **Biglytics**
Big Data for Non-Techies <https://www.biglytics.net/blog-advance>

 1

 **TWITTER RETWEETS**

 **Biglytics** @Biglytics
What is Big Data? <https://www.biglytics.net/what-is-big-data>

1 retweet

Under certain privacy laws and regulations, you must tell anyone who interacts with your connected social media accounts that you have access rights or ask you to delete their information. Since it isn't always possible to know which social media accounts are connected to your account their data may not be fully removed from the social tools. Before using this feature, please review our privacy policy.

Marketing Hub Professional:

마케팅 자동화


단순히 일회성으로 이메일을 보내는 것이 아니라
마케팅을 자동화 해보세요.
고객 또는 회사에 따라 리드 육성 캠페인을 진행하실 수
있습니다.


허브스팟의 강력한 세그먼트 기능과 공유 템플릿 등을
통해 자동화 워크플로우를 셋팅해 보세요.


[Back to workflows](#)Nurturing: New


Start from scratch

Templates **NEW**

**Contact-based**
Start with a blank workflow that enrolls and is triggered off contacts

**Company-based**
Start with a blank workflow that enrolls and is triggered off companies

**Deal-based**
Start with a blank workflow that enrolls and is triggered off deals

**Ticket-based**
Start with a blank workflow that enrolls and is

Choose type

- ☒ Start from scratch
Start with a blank workflow and a
- ☐ Center on a date
Add actions that revolve around a
- ☐ Center on a date property
Add actions that revolve around a

Preview

Marketing Hub Professional:


Segmentation

마케터 스스로 쉽게 고객 정보와 웹 행동을 바탕으로 원하는 고객군을 필터링할 수 있습니다. 정밀하게 설정된 고객군에게 개인화 이메일을 발송하거나 웹사이트 콘텐츠를 최적화하고, 마케팅 자동화 캠페인을 실행하실 수 있습니다.

[< Back to lists](#)

Name your new list


Estimation: - contacts

Active list 

[Clone](#) [Delete](#)

Form submission


has filled out [Lead Form](#) on **Webinar: Big Data Algorithms**

AND 











and

GoToWebinar webinar

has attended [Demand Generation Webinar](#)

AND 

AND

<input type="checkbox"/>	NAME 
<input type="checkbox"/>	 Kyle Russel
<input type="checkbox"/>	 Karianne Rosenb
<input type="checkbox"/>	 Rebeka Brekke
<input type="checkbox"/>	 Chris McDermot
<input type="checkbox"/>	 Guy Stoltenberg
<input type="checkbox"/>	 Bernadine Kunz
<input type="checkbox"/>	 Caroline Leanno
<input type="checkbox"/>	 Rahul Mayer
<input type="checkbox"/>	 Vince Heller

[< Prev](#) **1**

Marketing Hub Professional:

대시보드 & 리포팅

허브스팟 마케팅, CRM, 통합 앱의 데이터를 시각화하여 맞춤 대시보드 및 리포트를 생성하실 수 있습니다. 또한 ROI를 측정하기 위한 Closed-loop 리포트를 이용하실 수 있습니다.

Marketing Dashboard ▼

Date range: All data ▼

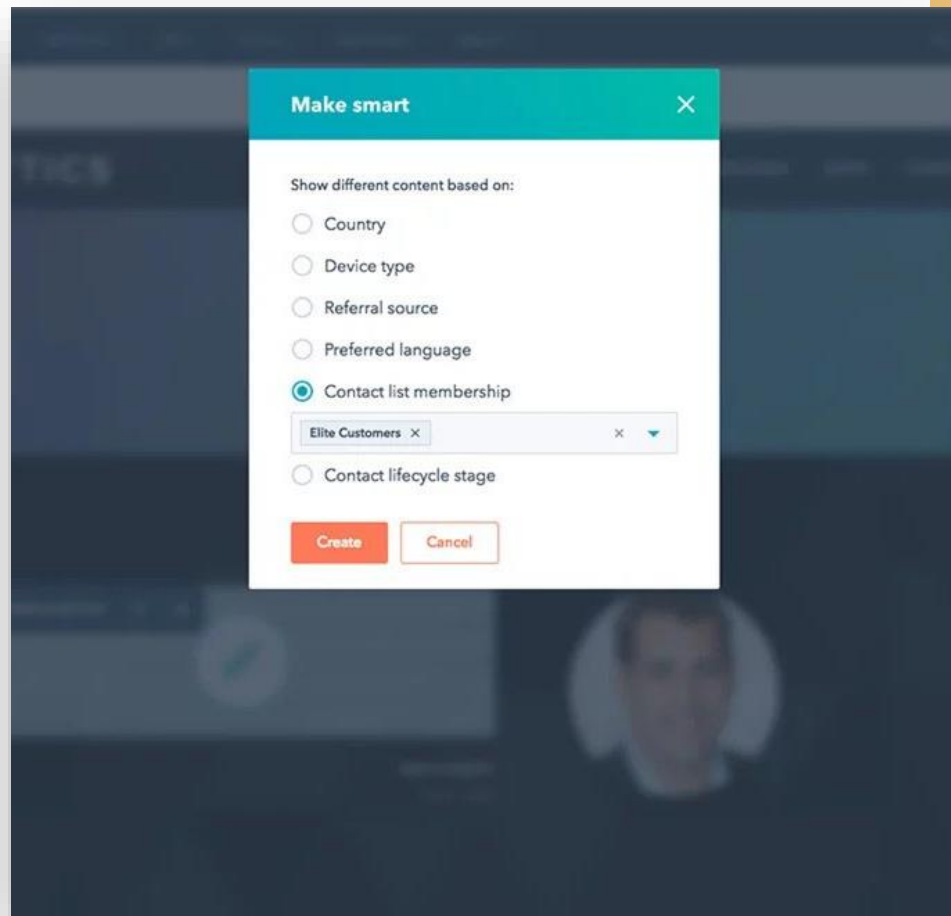
Marketing Performance



Marketing Hub Professional:

개인화 기능

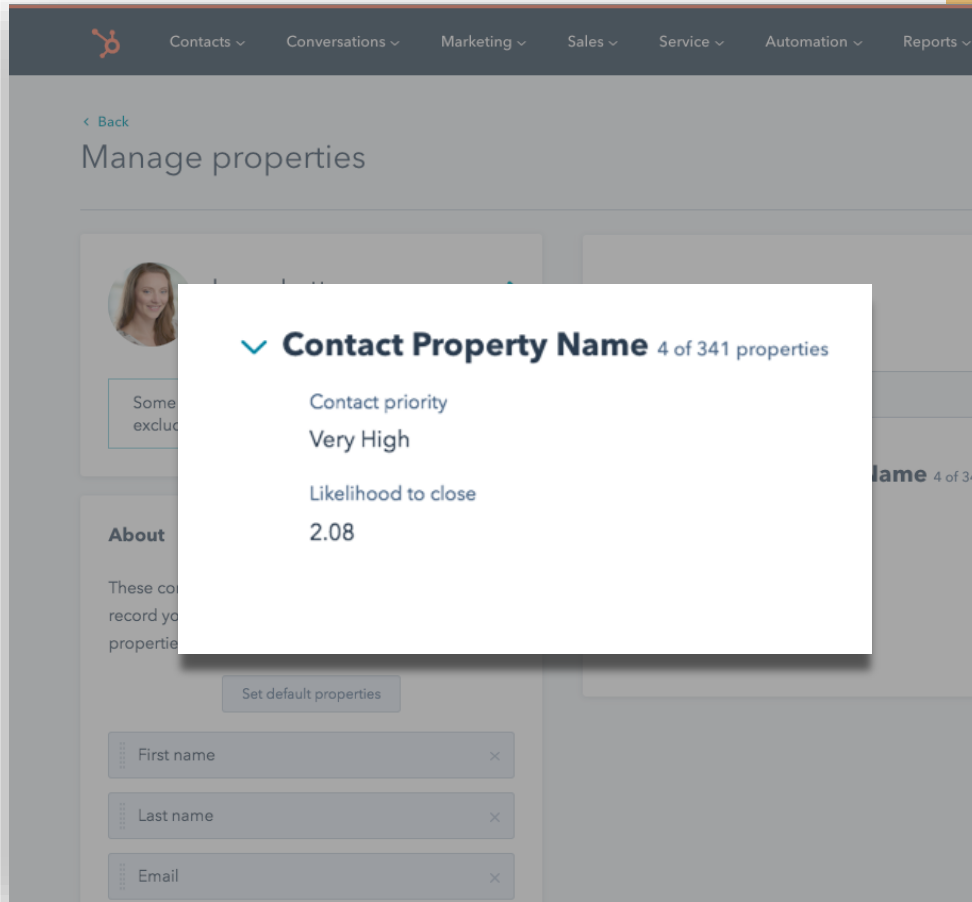
이메일부터 웹사이트, CTA에 이르기까지 다양한 콘텐츠에 손쉽게 개인화 기능을 추가할 수 있습니다. 개인화 기능을 활용하여 고객들에게 개인화된 경험을 제공할 수 있습니다.



Marketing Hub Enterprise:

리드 스코어링

허브스팟은 수많은 인구통계학적인 요소와 행동 요소를 통해 구매 혹은 전환으로 이어질 가능성을 자동으로 예측해 줍니다.



Marketing Hub Enterprise:

고급 리포팅

기본 리포팅보다 더욱 상세한 내역들을 확인할 수 있습니다.

사용자 맞춤 대시보드를 설정하여 CRM에 저장된 모든 데이터를 시각화하여 확인할 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

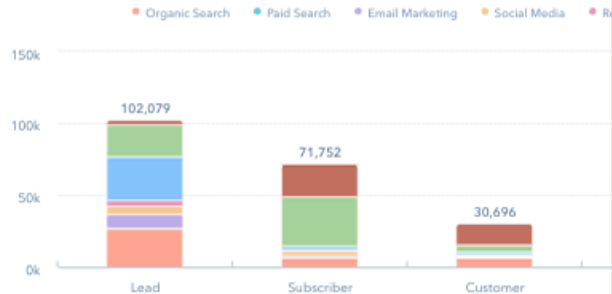
Count of Contacts

AND

Original Source Type

Summarizing 250,206 Contacts

Visualization



Marketing Hub Enterprise:

콘텐츠 파티션 기능


허브스팟에서는 부서, 제품 라인, 브랜드 등의 기준으로 팀을 세분화할 수 있습니다.


허브스팟 팀 기능을 사용하여 원하는 사용자들에게만 허브스팟 콘텐츠 접근 권한을 부여할 수 있습니다.


Assign Users & Teams

Select users and teams you want to grant read, write and publish access to the selected landing pages.

Users & Teams

 Team 1 x

 Team 2 x



☒ Europe team

☐ Europe Sales

☒ Team 1

☒ Team 2

☐ Aimee Banks

☐ Dale Garrett

Marketing Hub Enterprise:

이메일 발송 방지 기능

지나치게 많은 양의 이메일을 발송할 경우, 고객의 이메일 피로도를 누적시키고 구독 해지율을 증가시킵니다. 허브스팟은 고객들이 너무 많은 이메일을 받지 않도록 방지할 수 있는 기능을 제공합니다.

Email

Configuration	Subscriptions	Subscription Types	Tracking
---------------	---------------	--------------------	----------

Sometimes less is more. Set a send frequency cap to make sure you don't over-email your contacts with your campaigns. Control the number of emails your contacts receive by enabling a

If you use workflows to send essential automated emails, you should disable this setting

Send frequency

☐ Recipients receive every email ☒ Recipients receive a set number of

Only marketing emails are included in the send frequency cap. ⓘ

Maximum number of emails per recipient

^

v

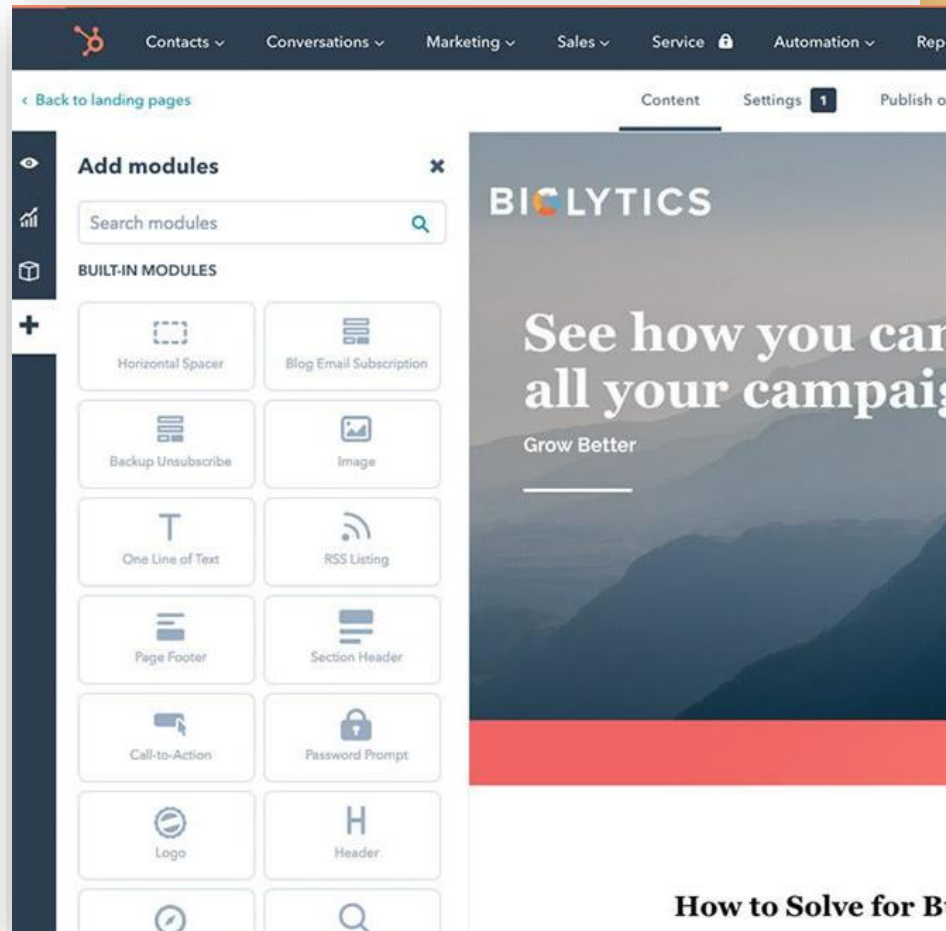
Frequency

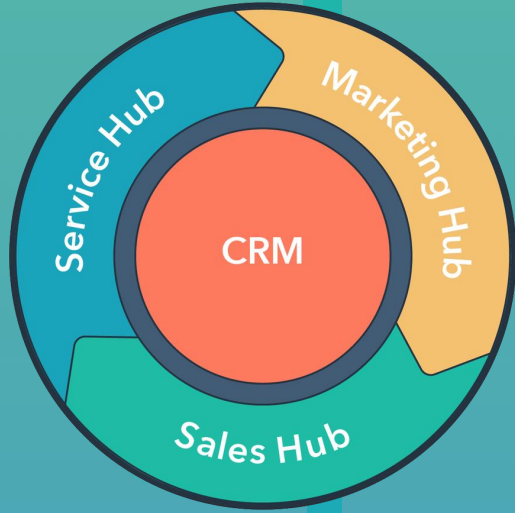
☐ Daily ☒ Weekly ☐ Every two weeks ☐ Monthly

Add-On :

허브스팟 CMS

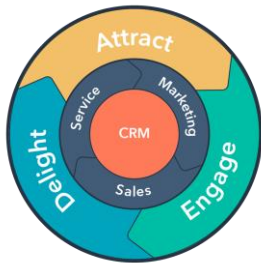
허브스팟에서 제공하는 드래그 앤 드롭 방식의 에디터를 사용하세요. 직관적으로 마케터도 쉽게 콘텐츠를 구성할 수 있고 모바일 최적화, 개인화 기능도 손쉽게 구성할 수 있습니다.





Sales Hub





Sales Hub

세일즈 허브는 잠재 고객들이 구매 고객으로 전환될 수 있도록 더 효율적인 프로세스를 제공합니다.

Starter

실시간 채팅
템플릿 & 시퀀스
문서
온라인 통화
알림
미팅

Professional

Starter 서비스 포함

자동화 기능
제품 기능
추천 기능

Enterprise

Professional 서비스 포함

팀 관리
플레이북 기능
팀 목표 설정
고급 리포팅

Sales Hub Starter:

템플릿 & 시퀀스

세일즈 각 단계별로 세일즈 담당자들이 보내는 이메일 양식을 템플릿화해서 팀과 공유할 수 있습니다.

또한 시퀀스 기능을 사용하여 조건에 따른 후속 이메일을 보낼 수 있습니다.

The screenshot displays the HubSpot Sequences interface. On the left, a sidebar lists navigation options: Mail, COMP, Inbox (2), Starred, Sent Mail, Drafts (5), _Outbox, copywriting, emerging le, Fidelity, GrowthSta, and a profile icon for Elise. The main area is titled 'Sequences Meeting Follow Up'. It shows a sequence diagram with two emails: EMAIL 1 (Thu 9/14) and EMAIL 2 (Tue 9/19). To the right, the 'Start sequence at' dropdown is set to 'Email 1'. Below this, the 'Send email on' date is '09/14/2017' at '7:10 PM'. The email content preview includes a 'Biglytics Recap' and a message to 'Hey Jeffrey,'. The message body states: 'Great connecting with you. We covered a lot on the call so I want links.' followed by 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 'To' field is set to 'jrusso@hubspot.com'.

Sales Hub Starter:

문서

세일즈에 필요한 문서를 모아둘 수 있는 라이브러리를 구축하실 수 있습니다. 또한 Gmail이나 아웃룩에서 바로 문서를 공유하여 어떤 콘텐츠가 딜을 성사시키는데 가장 효과적인지 확인할 수 있습니다.

또한 고객이 문서를 열기 위해 이메일을 클릭하거나 공유할 때, 바로 담당자에게 알림을 보낼 수 있습니다.

[← Back to documents](#)



About HubSpot

SHARES

145

VISITORS

11

VIEWS

17

Visitors

NAME



Joseph Cavallaro



Kristen Kelley



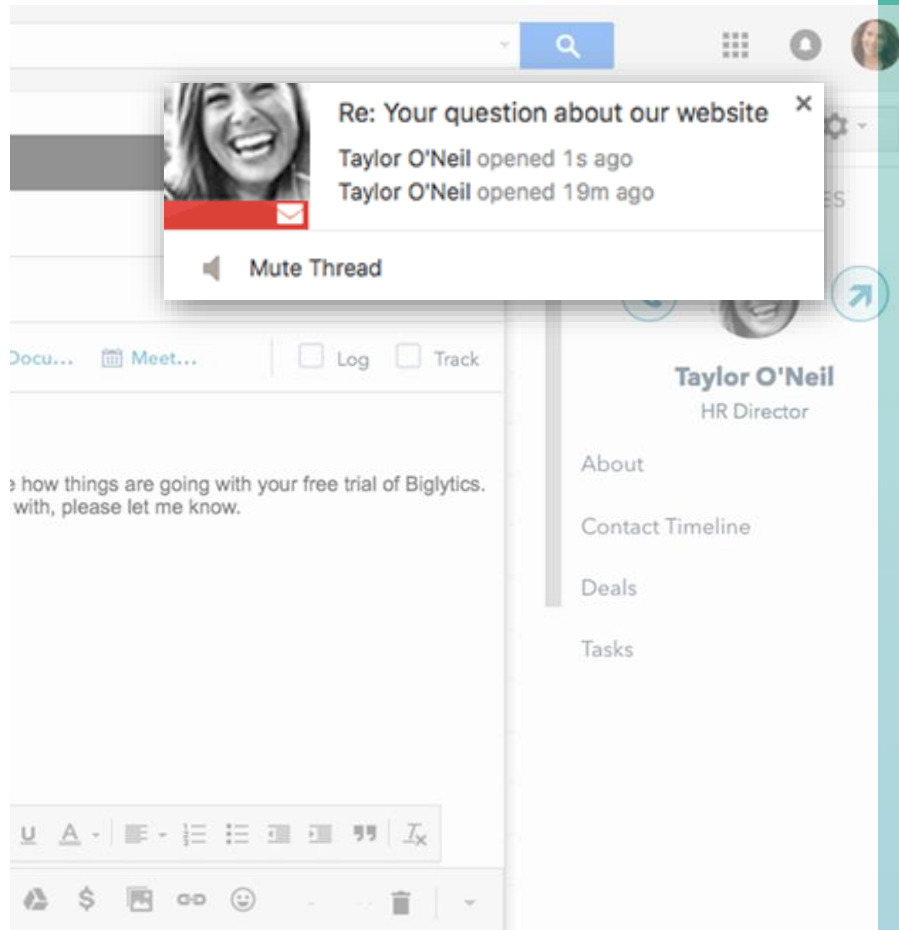
Julia McCarthy

Sales Hub Starter:

알림

고객이 이메일을 오픈, 클릭하거나 문서를 다운로드 할 경우, 팔로우업을 위해 담당자에게 알림을 보내도록 설정할 수 있습니다.

오픈, 클릭, 응답 데이터를 통해 어떤 이메일 템플릿과 시퀀스가 가장 효과적인지 확인할 수 있습니다.




Sales Hub Starter:

미팅

고객과 미팅을 예약할 수 있습니다. 구글 캘린더 / 오피스365 캘린더와 동기화되며, 항상 스케줄을 최신 상태로 유지할 수 있습니다.
고객이 미팅을 요청하면 해당 기록들은 모두 CRM에 남아 활용할 수 있습니다.

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 *

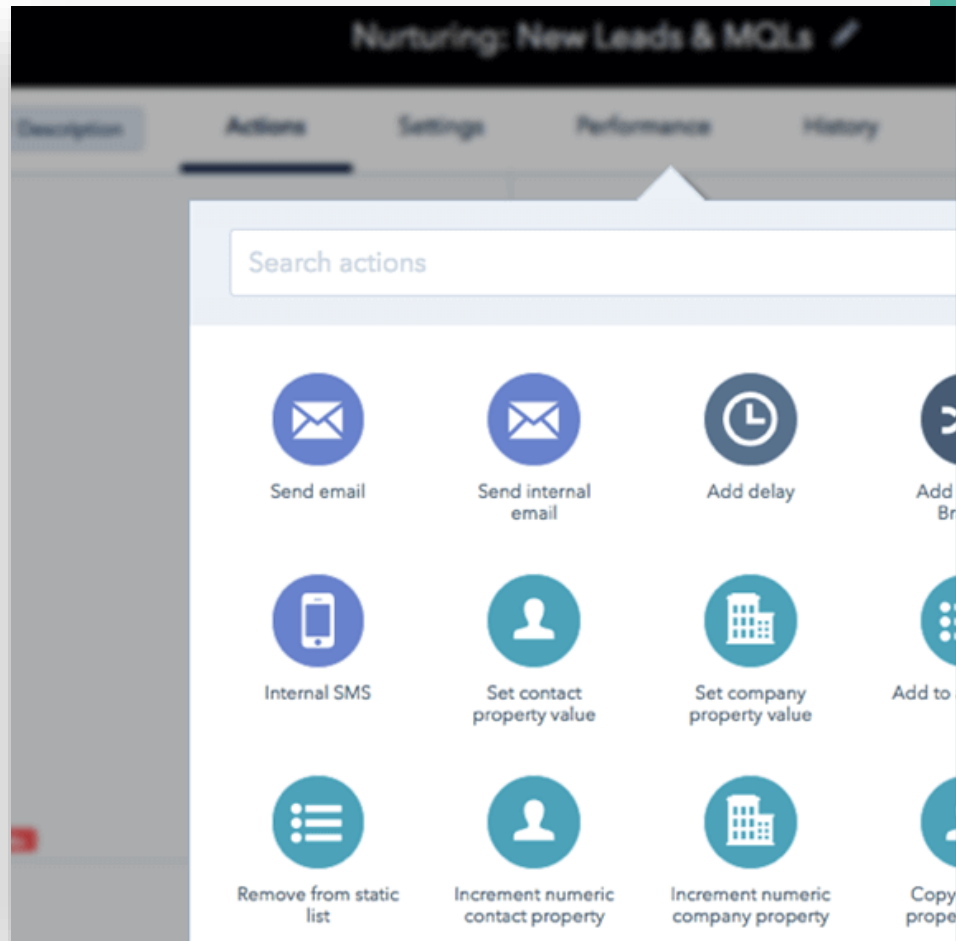
Company Size (employees) *

Sales Hub Professional:

자동화 기능

업무를 볼 때 자동적인 관리가 필요한 부분들을 설정할 수 있습니다.

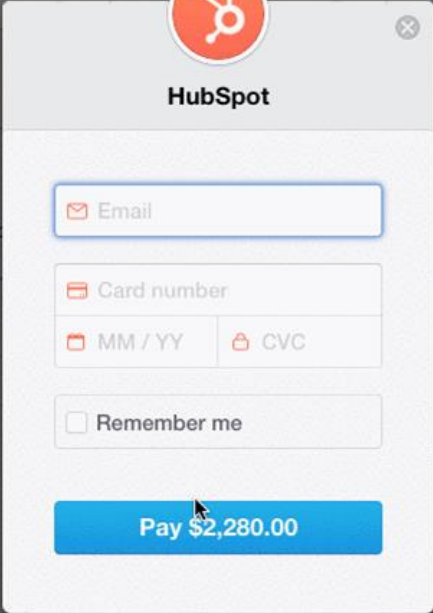
영업 담당자 설정/고객이 특정 행동 시 담당자 알림 등 다양한 관리 작업을 자동화 할 수 있습니다.



Sales Hub Professional:

제품 기능

세일즈 팀에서 딜에 관련 제품을 쉽게 추가할 수 있도록
제품 라이브러리를 구축할 수 있습니다.



The image shows a HubSpot checkout modal overlaid on a blurred background of a HubSpot account page. The modal is titled 'HubSpot' and contains the following elements:

- HubSpot logo** at the top.
- Email** input field with an envelope icon.
- Card number** input field with a card icon.
- MM / YY** and **CVC** input fields with calendar and lock icons.
- ☐ **Remember me** checkbox.
- Pay \$2,280.00** button.

The background page shows the 'Marketing Professional' plan, 'One Time Onboarding' section, and a 'Purchase Terms' section at the bottom.

Marketing Professional

One Time Onboarding

30 days with an Inbound Sales Co

One-time subtotal

Total

Purchase Terms

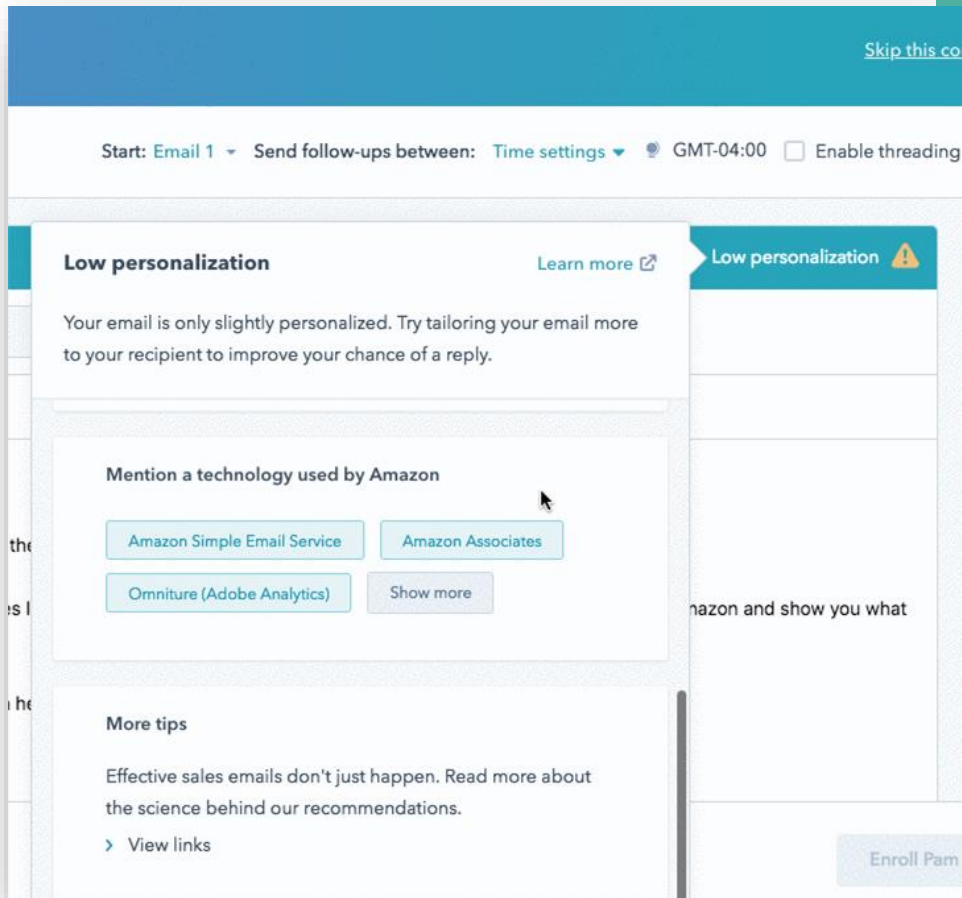
Standard HubSpot [terms of service](#) apply.

All items are payable net 30 and will be invoiced.

Sales Hub Professional:

추천 기능

추천 기능은 세일즈 팀에서 이메일 템플릿 사용 시 실시간으로 점수를 매겨 메시지를 좀 더 고객과 연관성 있는 내용으로 구성하도록 도와줍니다.



Sales Hub Enterprise:

플레이북 기능

세일즈 성과가 가장 좋았던 모범 사례와 콘텐츠를 활용하여 라이브러리를 구성할 수 있습니다.

The screenshot displays the Salesforce Sales Hub Enterprise Playbook interface. The top navigation bar includes 'Sales', 'Service', 'Automation', and 'Reports'. The main header is 'Playbook'. The left sidebar shows a 'New note' button and a 'Leave a note...' text area. The main content area is titled 'Discovery Call Script' and includes a description: 'Use this script when conducting a discovery call with new leads. Record answers for easy access later.' Below this, there is a section 'How far out are you on making a purchase decision?' with three radio buttons: '1-3 months' (selected), '3-6 months', and '6+ months'. The 'Lifecycle stage' section has a dropdown menu with 'Lead' selected. Below this is a text area labeled 'Add notes here'. The 'Goals' section lists four goals: 'Understand their business model, business goals, and why they chose our product', '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 left sidebar also shows a search icon and a list of activities for June 2017, including a message from Charlotte A. on June 4 at 2:18 and another on June 3 at 11:11.

Navigation: Sales ▾ Service ▾ Automation ▾ Reports

Playbook

Discovery Call Script

Use this script when conducting a discovery call with new leads. Record answers for easy access later.

How far out are you on making a purchase decision?

☒ 1-3 months ☐ 3-6 months ☐ 6+ months

Lifecycle stage

Lead

Add notes here

Goals:

- Understand their business model, business goals, and why they chose our product.
- What are the top initiatives at the company right now?
- How does your business model work?
- Who is your target customer?
- How many customers do you have now?

Save Cancel

Activity Notes

June 2017

Charlotte A. June 4 at 2:18

SENT DEL

Charlotte A. June 3 at 11:11

Sales Hub Enterprise:

고급 목표 설정

각각의 세일즈 담당자와 팀에게 주요 지표(전화 횟수/미팅 횟수/영업 이익/영업 성공 횟수 등)를 전달하여 성과가 얼마나 되는지 확인할 수 있습니다.

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

Settings

Account Defaults

Contacts & Companies

Conversations ▾

Domains & URLs

Import & Export

Integrations ▾

Marketing ▾

Properties

Reports ▾

Goals

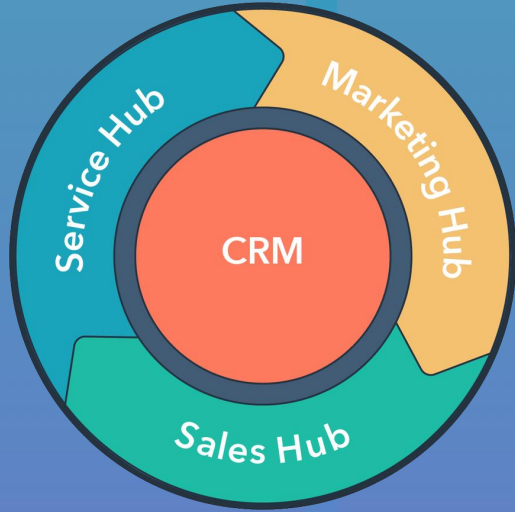
Tracking code

Goals

Monthly Weekly

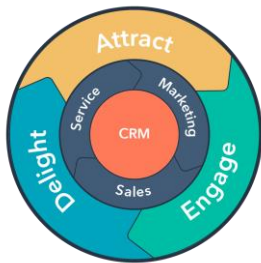
Tickets closed ▾ All teams ▾

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



Service Hub





Service Hub

서비스 허브는 고객들이 더 나은 서비스를 받을 수 있도록 돕습니다.

Starter

대화 & 실시간 채팅

대화 내역 공유

티켓 & 헬프 데스크

템플릿 & 스니펫

문서

전화

미팅

Professional

Starter 서비스 포함

정보 센터

고객 피드백 관리

고객 지원 봇

리포팅

Enterprise

Professional 서비스 포함

목표 설정

플레이북 기능

수식 적용 필드

Single sign-on

팀 관리

고급 리포팅

Service Hub starter:

티켓 & 헬프 데스크

고객 문의가 많아지고 복잡해진 경우, 티켓 기능을 사용해 보세요.

티켓 기능을 사용하여 고객의 문의사항을 연관 부서가 협업할 수 있습니다.

헬프 데스크 시스템을 구성해서 자동적으로 고객 지원 담당자를 구성하고 티켓에 대한 추적, 우선 순위 설정 등을 분석하고 최적화합니다.

The screenshot displays the Service Hub interface, specifically the 'Tickets' section. The top navigation bar includes links for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Dashboards. The 'Tickets' section shows a list of tickets with columns for status (NEW, WAITING ON CONTACT, WAITING ON US) and priority (Low, High). A sidebar on the left provides filters for 'All tickets' and 'Ticket Pipeline'. The main content area shows a list of tickets with details like 'test', 'Error Message', 'Extension of free trial?', 'Free trial?', 'Can't log in', 'Lost item', and 'Trouble sharing files'. A modal window titled '[*] Onboarding Pipeline' is open, showing the 'Automation' tab. It details trigger actions when tickets reach certain stages, such as 'Enroll in a workflow' and 'Add delay'.

Contacts Conversations Marketing Sales Service Automation Dashboards

Tickets

Table Board

All tickets

All saved filters >

Pipeline

Ticket Pipeline

All tickets Options

+Add filter

NEW 9 WAITING ON CONTACT 3 WAITING ON US 3

test
Open for 2 days Low

Help adding a user
Open for 18 days High

Trouble logging in
Open for 23 days Low

Error Message
Open for 18 days

Extension of free trial?
Open for 18 days

Free trial?
Open for 21 days

Can't log in
Open for 22 days

Lost item
Open for 22 days

Trouble sharing files
Open for 22 days

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... BRAND NEW

When a ticket reaches... IN 3 DAY TRIAL

When a ticket reaches... IN 7 DAY TRIAL

Enroll in a workflow

Pipeline is "[*] Support Pipeline", Ticket stage is "New"

Enroll in a workflow

Pipeline is "[*] Support Pipeline", Ticket stage is "Waiting on contact"

Add delay

5 days

Set a property

Set ticket priority to "1"

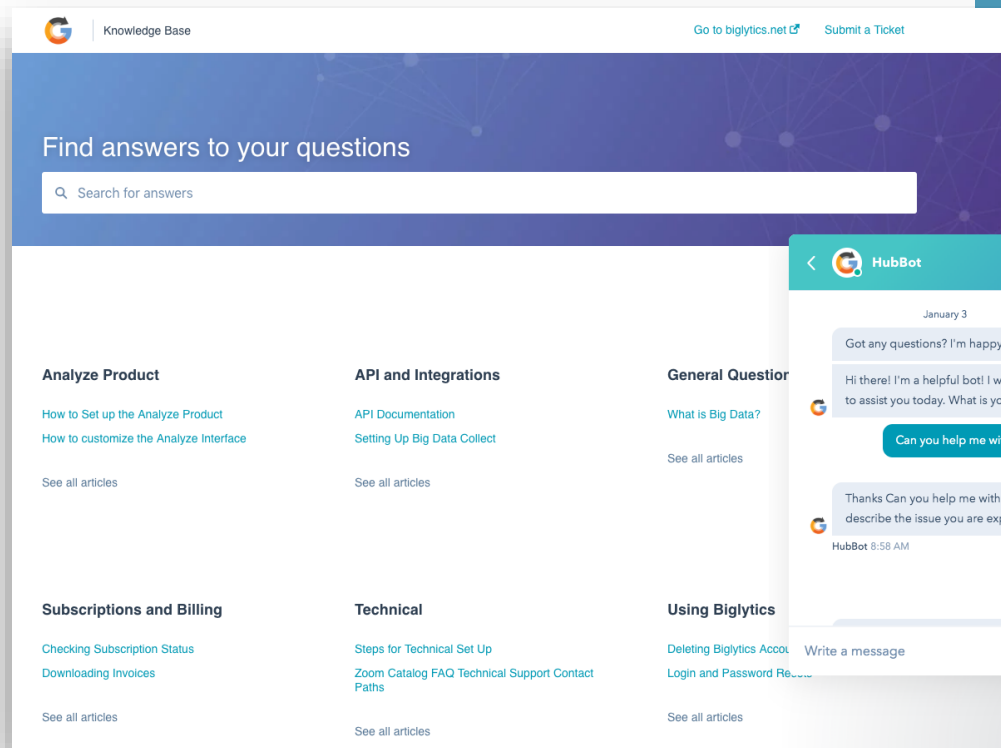
Service Hub Profesional:

정보 센터

FAQ, 아티클, 문서 등을 제공해서 고객들이 필요로 하는 정보에 대해 스스로 찾을 수 있도록 정보 센터를 구성할 수 있습니다.

정보 센터를 이용하는 고객들의 피드백에 대한 분석 대시보드를 통해 콘텐츠를 점차 개선할 수 있습니다.

또한 고객들이 챗봇 기능을 사용하여 찾고자 하는 주제와 관련된 아티클을 빠르게 찾을 수 있도록 도울 수 있습니다.

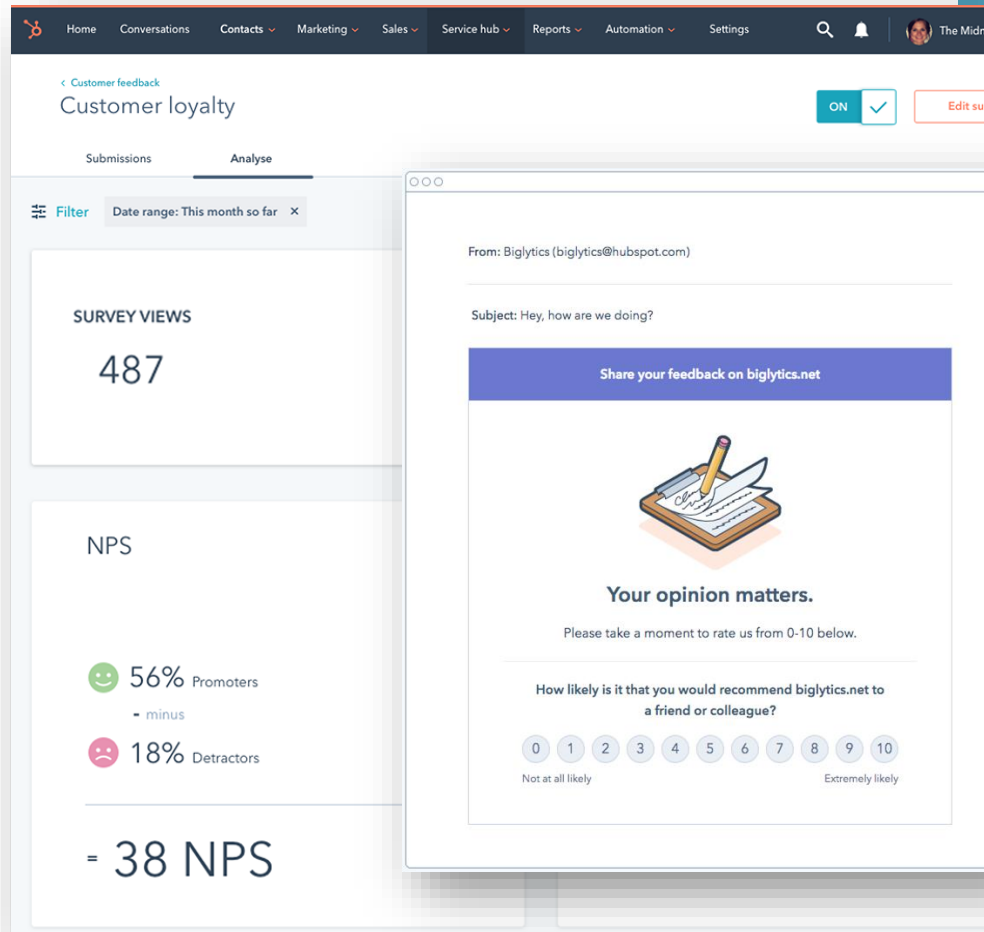


Service Hub Professional:

고객 피드백

고객의 제품/서비스에 대한 의견을 확인할 수 있습니다.

피드백 기능은 고객 만족도 서베이 결과를 분석하여 고객사에 대해 우호적인 고객들을 선별하는 기준을 찾아내고 더욱 만족스러운 경험을 제공할 수 있습니다.



Service Hub Professional:

고객 지원 봇

고객 지원 봇을 사용해서 고객에게 더 빠르게 필요한 문서를 제공하는 등 라이브 챗의 효율성을 개선할 수 있습니다.

The screenshot displays the 'Helpdesk Automation' interface. The top navigation bar includes 'Marketing', 'Sales', 'Service', and 'Automation'. The main header is 'Helpdesk Automation'. Below it, there are tabs for 'Actions', 'Settings', and 'Performance'. The 'Actions' tab is active, showing a workflow diagram. The workflow starts with an 'Enrollment triggers' step: 'Contact has filled out Event de-registration [SAVE]'. This is followed by a 'Create a ticket' step: '"Contact registration help form" and assign to Marcus Andrews'. The workflow ends with a checkmark icon. To the right, the 'Create a ticket' configuration panel is open. It includes the following fields: 'Assign ticket to' (radio buttons for 'Contact's existing' and 'Specify a HubSpot owner', with 'Specify a HubSpot owner' selected and 'Marcus Andrews' chosen in the dropdown); 'Ticket Pipeline' (dropdown menu set to 'Support Pipeline'); 'Ticket Status' (dropdown menu set to 'Waiting on us'); 'Ticket name' (text input with 'Contact registration help form' and a token insertion icon); 'Source' (dropdown menu set to 'Form'); 'Ticket description' (text input with 'Help register these people as they come in.' and a token insertion icon). At the bottom of the panel are buttons for 'Set another ticket property', 'Save', and 'Cancel'.

Service Hub Enterprise:

플레이북

고객 지원 팀을 위한 모범 사례와 콘텐츠를
활용하여 라이브러리를 구성할 수 있습니다.

Contacts

Conversations

Marketing

Sales

Playbooks

Choose which users can write and publish playbooks

View: All

	NA...
<input type="checkbox"/>	<div>[*] Onboarding Follow-up Call</div> <div>Published, with edits</div>
<input type="checkbox"/>	<div>[*] Onboarding Follow-up Call Copy</div> <div>Draft</div>
<input type="checkbox"/>	<div>[CS] Day 45 - Midpoint Onboarding Checkup</div> <div>Published, with edits</div>
<input type="checkbox"/>	<div>[CS] Day 95 - Post-Onboarding Checkup</div> <div>Published</div>
<input type="checkbox"/>	<div>onboarding</div> <div>Draft</div>
<input type="checkbox"/>	<div>onboarding call #1</div> <div>Draft</div>

Playbook

[CS] Day 95 - Post-Onboarding Checkup

Objective: Customer Growth & Account Stewardship

- Establish Account game plan with CSM
- Close initial & establish future cross - adoption opportunities
- Schedule "Midyear Checkup" (Month 6)

Checklist

- Execute proper research
- Review health check to see the state of the account
- Additional item - Review the IS to CSM hand-off notes
- Confirm the call 2 days prior
- Execute the call
- Log the call on the account
- Label the call as Day 95 Check Up
- Establish next steps + send recap email + calendar invite for the Month 6 check up back to appropriate internal folks at HS

- Run Day 95 Check Up call with customer
- Log the call on the account
 - Label the call as "Day 95 Check Up"
- Establish next steps + send recap email + calendar invite for Month 6 Check Up
 - The next steps portion is key, and can look different depending on the type of c below list of potential x-sell/up-sell opportunities by product hub:

Marketing Hub

- They have just completed their 90 day onboarding process
- Likely to have just completed a transition call from IS to CSM

Close

Pricing

버전 별 상세한 기능 및 제한수는 [여기](#)에서 확인하실 수 있습니다.

Free Tools & CRM

고객 관리
(CRM 버전 사용 시에만
100만명까지 고객 등록 가능)

고객 웹 행동 추적

거래(Deal) 및 성과 관리

이메일 마케팅
(월별 2,000건 제한)

디지털 광고 연동
(2개 채널 연동 가능)

폼

리스트 세분화

챗봇 기능

외의 다수 기능 제공

무료

Starter

HubSpot CRM plus

고객 관리
(기본 1,000명 + 추가 시
1,000명 당 월 50\$ 추가)

이메일 마케팅
(보유 고객수*5배까지 발송 가능)

리타겟팅 광고

외의 다수 기능 제공

월 \$50

Professional

Starter plus

고객 관리
(기본 1,000명 + 추가 시
1,000명 당 월 50\$ 추가)

이메일 마케팅
(보유 고객수*10배까지 발송 가능)

마케팅 자동화

개인화 기능

소셜 미디어

A/B 테스트

랜딩페이지/CTA

리포팅

외의 다수 기능 제공

월 \$800

Enterprise

Professional plus

고객 관리
(기본 10,000명 + 추가 시
1,000명 당 월 10\$ 추가)

이메일 마케팅
(보유 고객수*10배까지 발송 가능)

Hierarchical 팀 구성

Single sign-on

이메일 발송 주기 관리

클릭 이벤트 추적

외의 다수 기능 제공

월 \$3,200

Contact Us

허브스팟 도입을 원하시거나 상담 및 견적을 요청하고자 하시는 경우,
허브스팟 국내 파트너사인 골든플래닛 회사 홈페이지에서 문의를 남겨 주시거나 아래 담당자에게 연락 주시기 바랍니다.

서비스 문의하기 →

 **GOLDEN PLANET**

www.goldenplanet.co.kr

이호석 영업팀장

Email: hslee@goldenplanet.co.kr

Mobile: 010.8466.1826

