

はじめに：お客さまと、もっとスムーズにつながるために

顧客メモ帳

田中様 03-xxxx-xxxx

佐藤様 先日の件で連絡待ち

山田商事 見積書送付済み

※情報がバラバラで管理が大変...

HubSpot CRM

👤 田中様 - 最終連絡：2日前

✉ 佐藤様 - フォロー予定：明日

📅 山田商事 - 成約確度：80%

一元管理で効率アップ！

日々の仕事で「同じ連絡を何度も」「お客さまの情報がバラバラ」...そんなお悩みはありませんか？HubSpotは、誰でもかんたんに使える無料のマーケティングツール。今日はその基本を一緒に見ていきましょう。

！ よくある職場の困りごと

情報の分散・二重作業・コミュニケーションロス

💡 なぜHubSpotが役立つの？

情報の一元化・自動化・簡単な操作性

🚩 今日のゴール：「つながる」力を育てよう

基本機能を学び、自分の業務に活かせるポイントを見つける

HubSpotってどんなツール？無料でできることを知ろう

HubSpotの無料プランでは、メール配信やお客さま情報の一元管理、Webフォームの作成まで対応できます。マーケティングが初めてでも安心して始められるのが魅力です。

HubSpotの基本機能

顧客管理、フォーム作成、メール配信などを統合的に提供するマーケティングプラットフォーム

無料プランの特徴

基本機能は無料で利用可能。高度な分析やオートメーションは有料プランで提供

小さく始めるコツ

まずは社内問い合わせフォームや小規模なメール配信からスタートすることがおすすめ

無料でできること一覧



顧客管理（CRM）

顧客情報の一元管理とアクセス履歴の追跡



メール配信

月間2,000通のメール送信と基本テンプレート



フォーム作成

Webサイト用フォームの作成と情報収集



ランディングページ

基本的なページ作成と発行（月間1ページ）



コンタクトリスト

最大1,000件のコンタクト管理



基本レポート

メール開封率やフォーム送信数の確認

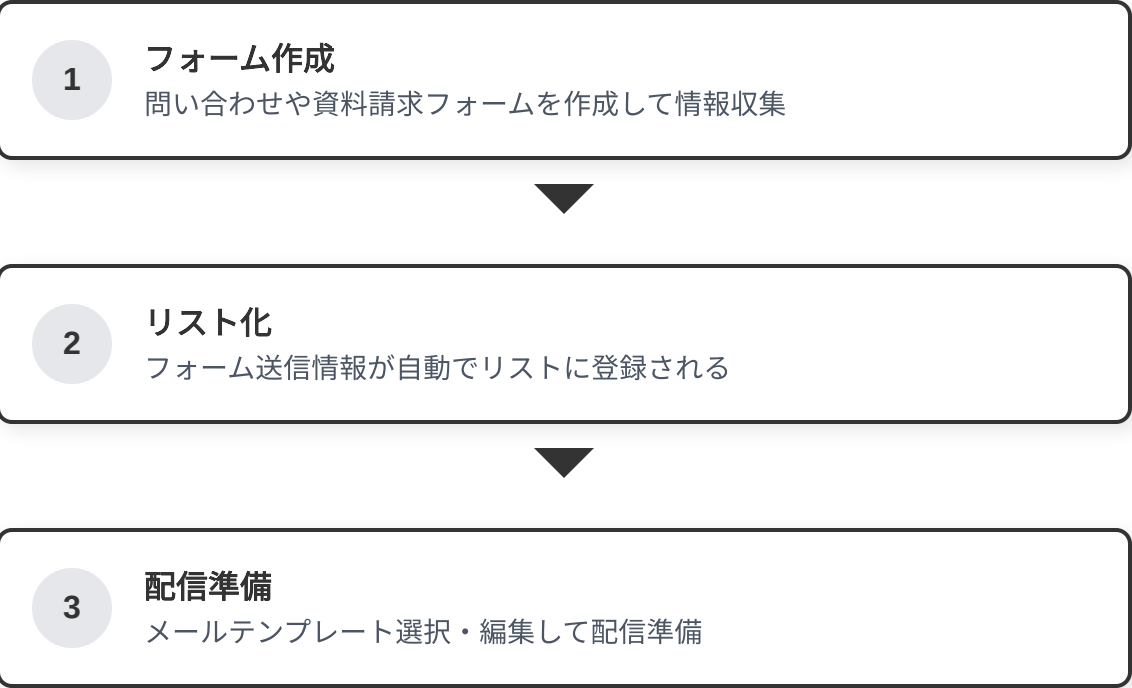


はじめてでもOK！
少しずつ慣れていきましょう

メールマーケティングの基本：リストと配信準備を体験

お客さまに情報を届ける第一歩は「リスト作成」。HubSpotでは、フォームで集めた情報が自動でリスト化され、そのまま配信準備に使えます。

👤 操作ステップの流れ



👤 リスト作成の流れ

フォームから集めた情報が自動的にリストに追加され、メール配信準備に活用できます

✉ メール作成画面



✎ メールテンプレート編集

HubSpotで用意されたテンプレートを選んで、内容を自由に編集できます

👁 ミスを防ぐプレビュー機能

実際の送信前にプレビュー確認ができるので、安心して配信できます

フォームとランディングページの作成で「反応」を見える化

フォームやランディングページを使うことで、お客さまの反応を数字で確認できるようになります。「つながり」が見えると、仕事にもやりがいがあります。

フォームの作成と設置

- 簡単な項目設定でフォーム作成
- Webサイトに埋め込み用コード生成
- 送信内容は自動で保存・整理

● ● ● HubSpot フォーム作成画面

お問い合わせフォーム

お名前

メールアドレス

お問い合わせ内容

送信する

フォーム+ランディングページの連携

ランディングページ

情報を効果的に伝え、アクション促進

訪問者の興味を喚起

フォーム

お客さまの情報を収集

データを自動収集

分析レポート

効果測定で改善につなげる

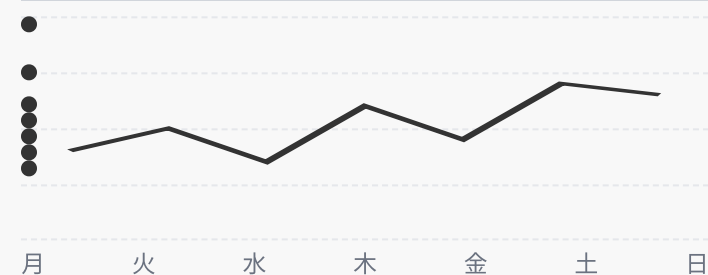
反応を数値で確認

- ページ閲覧数とフォーム送信数
- 訪問者の行動パターンを分析
- 改善点を見つけてアップデート

見える化の例

ランディングページ閲覧数

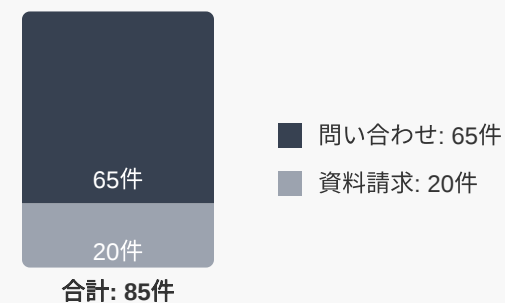
直近7日間



合計: 354件

フォーム送信数とタイプ

今月



顧客管理（CRM）の基本：リストだけじゃない活用例

HubSpotのCRM機能を使えば、お客さまの連絡履歴や対応メモも一か所で管理できます。「誰に、何を伝えたか」がすぐにわかるので、チームでの連携もスムーズです。

顧客情報カード（CRM画面例）



山田太郎 様

株式会社サンプル 営業部長

見込み客

メールアドレス

yamada@sample.co.jp

電話番号

03-1234-5678

🕒 対応履歴

セミナー資料送付

2025/7/25

7/20のウェビナー参加後、質問があった製品仕様書を送付。返信待ち。

ウェビナー参加

2025/7/20

「業務効率化」ウェビナーに参加。Q&Aで質問あり。

初回問い合わせ

2025/7/15

Webサイトから資料請求。「業務効率化」に関心あり。

❓ CRMってなに？HubSpotでできること

Customer Relationship Management（顧客関係管理）の略。顧客情報を一元的に管理し、過去の対応履歴や興味関心を把握できるシステムです。

🔍 顧客ごとの対応履歴の見かた

お客さま一人ひとりの「顧客カード」から、これまでのやり取り、関心事項、最後の接点などをすぐに確認できます。

👥 チームで共有できる「安心感」

誰がいつ、どんな対応をしたのかが明確になるため、お客さまに対して一貫した対応が可能になります。

バラバラな情報 → 一元管理へ

⚠ Before：情報がバラバラ



メモ帳



メール



表計算



電話メモ

➡

✔ After：HubSpotで一元管理



CRMで一か所に集約

チーム全員がいつでもアクセス可能

まとめ：今日からできることを探してみよう

今回は、HubSpotの基本機能について学びました。まずは小さく使ってみることが第一歩。たとえば社内の問い合わせフォームを作って、リスト化してみるのもおすすめです。

🔄 今日学んだことのふりかえり

基本機能の確認と実際の活用イメージを持ち、実践への一歩を踏み出しましょう

🔍 自分の業務で活かせる場面

繰り返し作業の効率化や情報共有の改善に役立ちます

💡 「やってみよう」と思える気づき

小さな成功体験から始めて、徐々に活用範囲を広げていきましょう

ふりかえりチェックリスト

- ✓ **HubSpotは無料から始められる統合型マーケティングツール**
CRM・メール配信・フォーム作成・ランディングページなどの機能を提供
- ✓ **メールマーケティングの基本手順を理解できた**
フォームからリスト作成→メールテンプレート編集→配信の流れ
- ✓ **フォームとランディングページで反応が見える化**
閲覧数や送信数を確認することで効果測定が可能に
- ✓ **CRMで顧客情報を一元管理できる**
連絡履歴や対応メモをチームで共有し、連携をスムーズに

🔗 すぐに試せるミニ活用例

- ① 社内の問い合わせフォームを作成し、自動返信メールを設定する
- ② イベント案内のシンプルなランディングページを作成してみる
- ③ よくある問い合わせを整理して、テンプレートメールを準備する
- ④ 部署や取引先ごとにコンタクトリストを整理してみる

ワーク：あなたの職場では、どんな場面で使えそう？

これまで学んだ内容をふまえ、自分の業務にどう使えるかを考えてみましょう。正解はありません。「こう使えたらいいな」も立派な第一歩です。

🔄 あなたの仕事の中に、繰り返し作業はありますか？

例：メール送信、顧客情報の更新、同じ説明の繰り返し...

💬 お客さまとのやりとりで困ったことは？

例：問い合わせ履歴の把握、対応漏れ、情報共有...

🔍 HubSpotで「減らせそうな手間」を見つけてみよう

あなたの業務で自動化したい・効率化したい作業は？

あなたの仕事にも きっと使える！

まずは小さな一歩から始めてみましょう。日々の「面倒だな」を少しずつ減らしていくことが、業務改善の第一歩です。

HubSpotの無料機能だけでも、多くの手作業を自動化できます。

「できそう」と思ったことから
トライしてみましょう！