

<News Release>

報道関係各位

2019年1月22日

株式会社トランスコスモス技術研究所

トランスコスモス技術研究所、HubSpot 社認定パートナーとしてマーケティング支援事業を開始

顧客ロイヤリティ向上を目指して導入支援から CRM までトータルサポート



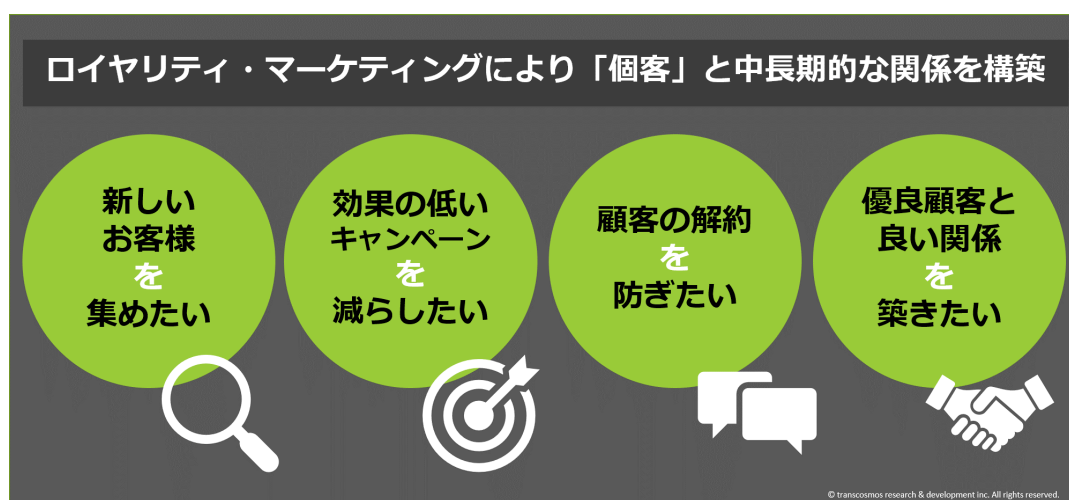
株式会社トランスコスモス技術研究所(本社:東京都渋谷区、代表取締役:下田昌平)は、HubSpot 社(HubSpot, Inc. 本社:米国マサチューセッツ州ケンブリッジ、NYSE 上場)の認定パートナーとして、パートナーシップを締結しました。

トランスコスモス技術研究所では2019年1月より、POSデータなどを含む1stパーティーデータの統合・解析からウェブサイトへの集客・CRM活動までワンストップで提供し、顧客ロイヤリティ向上を目指す「ロイヤリティ・マーケティング支援事業」を開始します。

今回の HubSpot 社とのパートナーシップ締結により、オンラインマーケティングにおけるトラフィックと新規顧客リード獲得だけでなく、既存顧客に対する効果的な CRM も含めてひとつのプラットフォーム上で管理・実践できる「HubSpot (ハブスポット)」の導入支援および導入後のサポートを実施します。

HubSpot 導入により実現するインバウンドマーケティングに加え、トランスコスモス技術研究所の開発力・データ分析力を活かし、それぞれに異なる強みや課題を抱えている顧客の一社一社を「個客」と定義し、「個客の定着」を狙うロイヤリティ・マーケティング戦略を、設計から運用までワンストップにて提供いたします。

ロイヤリティ・マーケティングの実現が解決する課題



■インバウンドマーケティングについて

インターネットの普及により、人々が製品やサービスを購入する過程で、これまでよりも能動的に情報を集め、吟味検討するようになった現代では、不特定多数の人々に対して一方的に企業都合のメッセージを押し付けるようなやり方（アウトバウンドマーケティング）のみでは有用性を損ないつつある状況に陥りがちである中、その問題を解決する新しいマーケティングの在り方として提唱され、大きな注目を集めているコンセプトになります。

インバウンドマーケティングは主に顧客の信頼を勝ち取ることに重きを置いており、ホワイトペーパー・ニュースリリース・動画などのコンテンツを Web サイトやブログで公開し、SEO や SNS を駆使してニーズに対して的確に情報を発信し、更には共有・口コミを促すことによってビジネスの成長へと導いていきます。

※参考：<https://www.hubspot.jp/inbound-marketing>

■「HubSpot（ハブスポット）」について

HubSpot（ハブスポット）は、2006年に創業しニューヨーク証券取引所（NYSE）に上場するグローバル企業。米国マサチューセッツ州ケンブリッジを本社拠点とし、同社が提供するインバウンドマーケティング&セールスソフトウェア「HubSpot（ハブスポット）」は90か国以上、21,500社の顧客企業に導入（2019年1月時点）されており、マーケティングオートメーション市場においてトップレベルのソリューションです。2016年にはHubSpot Japan 株式会社（所在地：東京都千代田区）も設立され、国内でも積極的に事業展開を行っています。

<提供サービス>

「HubSpot Marketing Hub」	https://www.hubspot.jp/products/marketing
「HubSpot Sales Hub」	https://www.hubspot.jp/products/sales
「HubSpot Service Hub」	https://www.hubspot.jp/products/service
「HubSpot CRM」	https://www.hubspot.jp/products/crm

【株式会社トランスコスモス技術研究所について】

トランスコスモス技術研究所は、テクノロジーを活用した業務の効率化・コストの削減・利益の最大化を目的とした研究開発およびサービスの提供を行っております。

社 名：株式会社トランスコスモス技術研究所

所 在 地：〒108-0072 東京都渋谷区東 2-27-10

代 表：代表取締役 下田 昌平

事業内容：情報システムの開発・運用・販売並びにコンサルティング

<本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先>

トランスコスモス技術研究所

広報担当：田中