

提升 **50%+**

HubSpot如何实现联盟业务和
注册用户双增长?



HubSpot



业务痛点

联盟项目增长急需更完善的管理平台

作为行业领先的客户关系管理（CRM）平台，自2005年成立以来，HubSpot一直致力于赋能企业更好地实现业务增长。



联盟营销是HubSpot实现获客的重要营销策略之一，但由于之前的联盟项目管理平台存在诸多限制，阻碍了项目业务的增长。

因此，HubSpot团队需要一个功能更全面的合作伙伴营销管理平台，来满足其不断发展的项目管理需求。

和很多B2B企业一样，HubSpot在拓展合作伙伴营销项目规模时面临着诸多挑战：

- **缺乏数据和洞察。** HubSpot需要真实精准的营销数据，以深入了解项目绩效表现。HubSpot此前所使用的平台并未提供这一功能。
- **付款功能不够灵活。** HubSpot之前使用的平台提供的付款功能相当有限，无法满足团队每月自动向合作伙伴付款的需求。
- **合作伙伴招募低效。** 过去，HubSpot一直很难招募到与其业务目标相符的合作伙伴。事实上，团队希望通过自动化的招募流程，以获取稳定的合作伙伴资源，激励潜在合作伙伴积极响应，并加入营销项目来推广HubSpot。

品牌介绍

HubSpot

HubSpot是一款运营管理软件，为企业经营提供各个方面功能的支持，包括获取线索、开展业务活动、提高客户服务效率、创建网站等。

客户可以从免费版开始使用，并可以根据自身业务增长的不同阶段，选择相应的服务。

如今，HubSpot在全球超过120个国家拥有177,000多个客户。通过HubSpot功能强大且易于使用的工具和技术对接，企业能更高效地实现获客，并提供更完善的服务。

**随着营销伙伴数量的增长和项目规模的扩张，
HubSpot急需找到功能更全面的专业技术平台
来提升运营效率。**



解决方案

携手impact.com，加大投入发展合作伙伴营销

提升合作伙伴招募效率

通过impact.com平台的合作资源库，HubSpot团队能根据地理位置、受众和互动率等标准对营销伙伴进行筛选定位，提高营销伙伴招募效率。

HubSpot招募的营销伙伴主要类型如下：

- **SaaS软件专业测评KOL**: 提供业务解决方案深度测评
- **内容创作KOL**: 通过博客、YouTube视频或播客分享商业知识
- **网课讲师**: 为从业人员提供线上课程和其他学习材料
- **产品对接解决方案提供商**: 提供与HubSpot实现技术对接的数字解决方案



“ 我们对一系列平台进行了评估和筛选，
impact.com显然是最符合我们当下需求的——
尤其是对于一家B2B公司而言，
我们相信它会和HubSpot共同成长。 ”



Nancy Harnett
联盟营销负责人
HubSpot

解决方案（接上页）

携手impact.com，加大投入发展合作伙伴营销

平台技术对接和灵活付款功能提高支付效率

HubSpot将其CRM平台与impact.com平台进行技术对接，来追踪注册、付款、取消等行为。

利用impact.com的灵活付款功能，HubSpot可以每行动成本（CPA）或每销售线索成本（CPL）模式向营销伙伴付款和提供激励。

HubSpot最终定制的佣金结构分为三个梯度。

营销伙伴在达到一定的绩效门槛后，就可以升级到下一梯度。

佣金的三个梯度具体分布如下：

- **T1**: 每当注册用户转化为付费订阅用户时，
HubSpot联盟营销伙伴可以获得30%的佣金。
- **T2**: 每当注册用户转化为付费订阅用户时，
超级联盟营销伙伴可以获得30%的佣金，以及额外的奖励。
- **T3**: 每当注册用户转化为付费订阅用户时，
精英联盟营销伙伴可以根据在HubSpot项目中的推广表现获得定制化的佣金。

此外，HubSpot通过CRM平台与联盟营销伙伴建立了更紧密的关系。HubSpot团队会向不同梯度的营销伙伴定制发送相应的邮件，告知项目推广表现。营销伙伴在获得项目成效信息的同时也会更有动力与HubSpot保持合作关系，并且未来更有可能优先关注和考虑HubSpot的项目。

解决方案（接上页）

携手impact.com，加大投入发展合作伙伴营销

及时获悉项目成效

HubSpot利用impact.com的数据报表功能追踪潜在客户的质量，确保实现最佳效果。

在与营销伙伴沟通业务目标时，HubSpot利用impact.com的报表功能快速查看绩效表现，并分析深度洞察。这确保了相关各方可以随时了解项目的具体进展。HubSpot和营销伙伴也可以利用这些关键信息来调整推广策略，以实现最优效果。

“

能够实时查看营销伙伴的绩效对我们而言非常重要。这让我们可以深入了解哪些做法是有效的，哪些是无效的。平台灵活付款的功能很强大且设置也很方便。

”

Nancy Harnett
联盟营销负责人
HubSpot



业务成果

联盟营销项目取得了显著的增长

在impact.com的助力下，HubSpot联盟营销项目收入和注册用户人数都实现了**50%+的增长**。每点击收入（EPC）也有显著提升。同时，项目的正向发展为营销伙伴和客户都带来了更好的体验。



此外，HubSpot还实现了以下成果：

- 成功招募与业务目标相符的联盟营销伙伴
- 深入了解项目绩效
- 利用数据优化项目运营
- 自动化的付款流程提升效率



增长

