

## 株式会社トライエッジが 「ウェブフックソナー for HubSpot」を販売開始

### ウェブフックソナーで実現できること



**顧客の一元管理、顧客属性の正確な把握により  
各種施策のパフォーマンスを最大化！**

株式会社ランドスケイプ（本社：東京都新宿区 代表取締役社長 長竹 克仁 以下ランドスケイプ）と株式会社トライエッジ（本社：東京都中央区 代表取締役CEO 中野 三四郎 以下トライエッジ）は、「ウェブフックソナー for HubSpot」の販売店代理契約を締結しました。HubSpotに本機能を実装すると、顧客データの不足部分を自動で補完できるようになります。

#### ■「ウェブフックソナー for HubSpot」によってできること

SFA/CRMの導入で営業・マーケティング活動の生産性アップを図る企業にとって、顧客データの一元管理と顧客属性の正確な把握は非常に重要です。しかし、Webサイトからの問い合わせやウェビナーでの集客、オフラインでの名刺交換など異なる複数のチャネルで顧客を獲得すると、データの粒度にばらつきが出たり、不正確なデータが蓄積されてしまったりすることがあります。それによる不足部分の補完や正確な情報の収集に時間を費やしている企業も少なくありません。

「ウェブフックソナー for HubSpot」では、HubSpotに入力された顧客データから自動で法人属性をマッチングし、データの空欄部分を補完することができます。企業名、住所、電話番号など一部の顧客情報を入力すれば、企業規模や業種などの属性はもちろん、CRM/MAの使用状況などもマッチングで自動入力が可能のため、より企業の目的に沿ったターゲティングが可能になります。

#### ■料金体系・問い合わせ窓口

「ウェブフックソナー for HubSpot」は、アカウント作成は0円、実際のご利用は月15万円からご契約いただけます。※HubSpotのライセンス費用が別途必要となります。その他オプションなど詳しくはお問い合わせください。

#### ■本件に関するお問い合わせ

株式会社トライエッジ info@triedge.co.jp（担当：夏梅）