



마케팅 모름? 모여라!

마름모연구소

대한민국 NO1. 허브스팟 파트너 마름모연구소 회사소개서

마름모연구소 | 김보경 팀장 (BK, KIM / Team Leader)
서울특별시 동작구 솔밭로 59 이자라빌딩 3층
E: bk@marketingmm.co.kr | T: 010-3213-5619
마름모연구소 : <https://hubspot.marketingmm.co.kr>

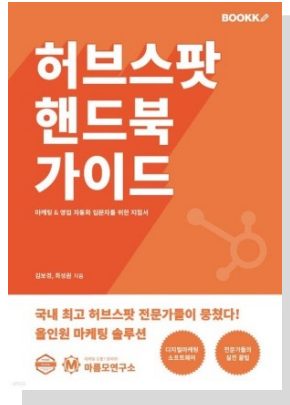
INDEX

목차

1. 마름모연구소가 추구하는 핵심가치
2. 허브스팟 소개
3. 허브스팟을 통해 얻을 수 있는 기대효과
4. 마름모연구소가 추구하는 허브스팟 온보딩
5. 온보딩 커리큘럼 소개
6. 온보딩 고객 사례
7. 온보딩팀 소개

마름모연구소 회사소개서

1. 마름모연구소가 추구하는 핵심가치



대한민국 NO1. 허브스팟 솔루션 파트너

- 누적 500건 이상의 B2B 마케팅 운영
- 국내 최초 허브스팟 가이드북 출간



고도의 SEO 접목을 통한 인바운드 마케팅의 효과를 극대화

- 광고비 없이 잠재 고객을 확보할 수 있는
구글 SEO 컨설팅 제공
- 국내 최신의 SEO 관련 전문 서적 출간(2024년)



고객의 성장을 도모하는 비즈니스 성장 파트너

- 기업 내에 흩어져 있는
고객 데이터를 통합 서비스 지원
- 세일즈와 마케팅 프로세스를
자동화 교육 프로그램 제공
- 국내 최초 '인바운드 마케팅'
커뮤니티 운영

2. 허브스팟 소개

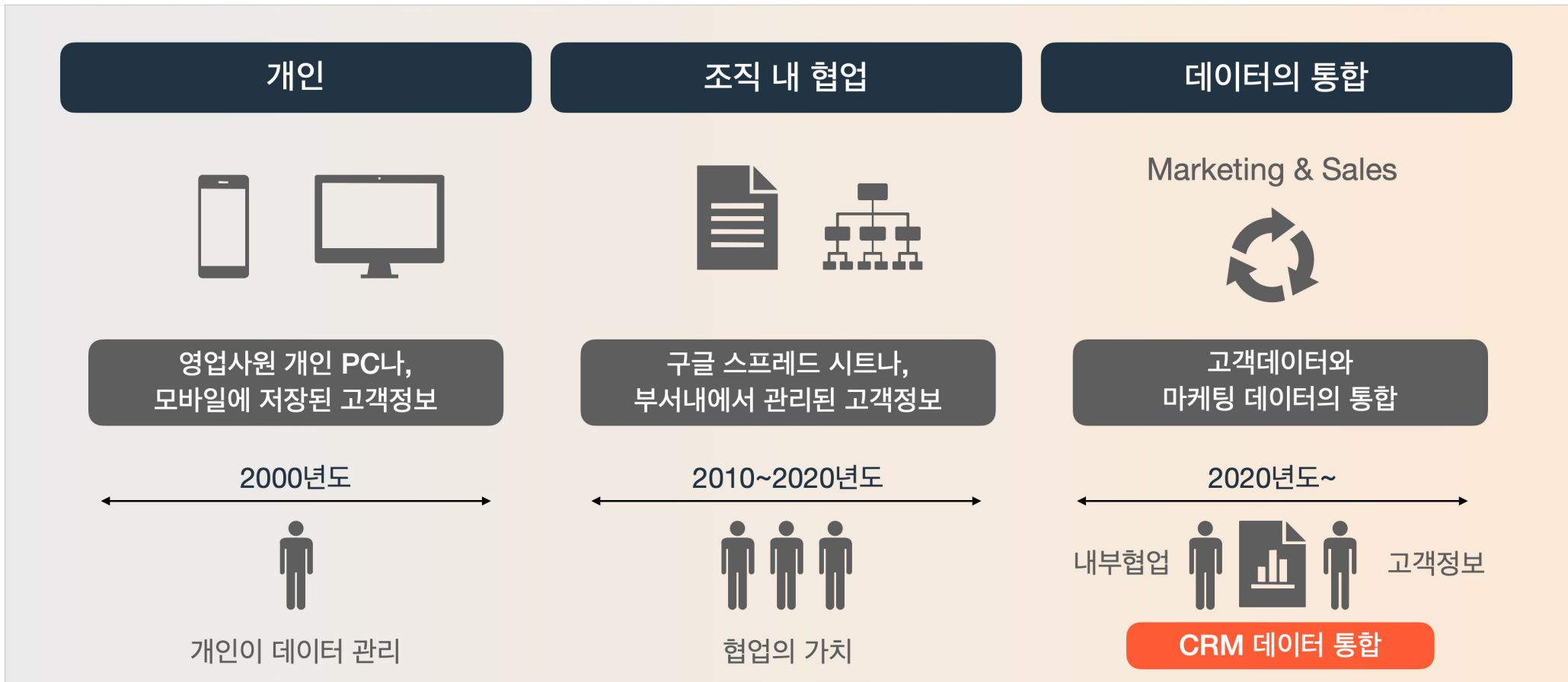
B2B마케팅은 어떻게 흘러가고 있는가?

왜, 허브스팟을 사용해야 하는가? '현재는 CRM과 고객 데이터의 전성시대'



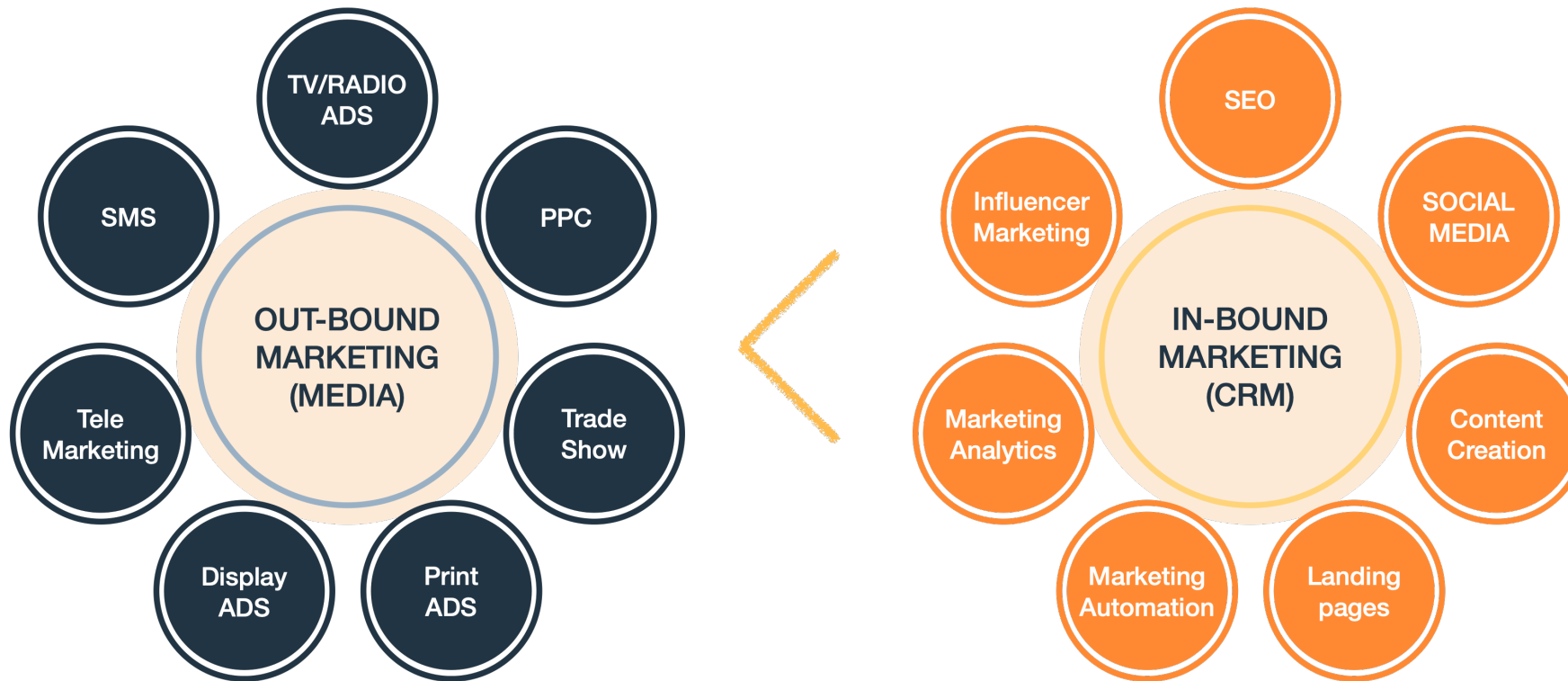
2. 허브스팟 소개

영업관리를 위한 소프트웨어(SFA, Sales Force Automation)는 어떻게 진화하고 있는가?



2. 허브스팟 소개

비즈니스 의사결정자의 80%는 유료광고보다 블로그와 기사 등의 콘텐츠에서 정보를 얻고 있습니다.
제대로 된 '인바운드 마케팅'은 '아웃바운드 마케팅'보다 10배 이상 높은 리드전환의 성과를 얻고 있습니다.
[자료출처] invespro 'How Effective is Inbound Marketing - Statistics and Trends'



2. 허브스팟 소개

허브스팟(Hubspot)이 추구하는 마케팅은? 'The Flywheel'



1. 만약 광고를 집행한다면?

아웃바운드 마케팅 < 인바운드 마케팅

2. 가장 중요한 고객의 순위는?

신규고객 < 기존고객 < 충성고객

'진짜 중요한 고객을 선별해야 하는 작업'

리드 스코어링(Lead Scoring)을 어떻게 할 것인가?

마름모연구소 회사소개서

2. 허브스팟 소개

허브스팟을 사용하지 않고 마케팅을 진행할 때 필요한 소프트웨어들

CMS



Form



이메일 마케팅 및 메시지



BLOG



미디어 통합관리



데이터분석



CRM



마케팅 자동화 및 워크플로우



데이터 시각화



2. 허브스팟 소개

허브스팟은 현재 마케팅 트렌드에 맞는 인바운드(In-bound) 마케팅과 영업자동화(SFA, Sales Force Automation) 등 B2B 마케팅에 꼭 필요한 기능을 담은 솔루션입니다.

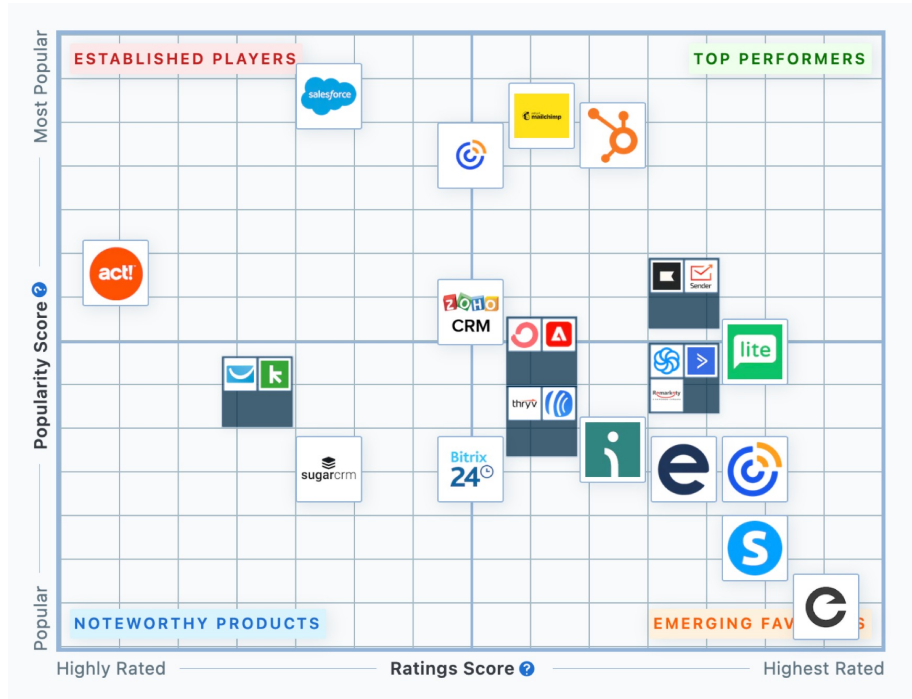


마름모연구소 회사소개서

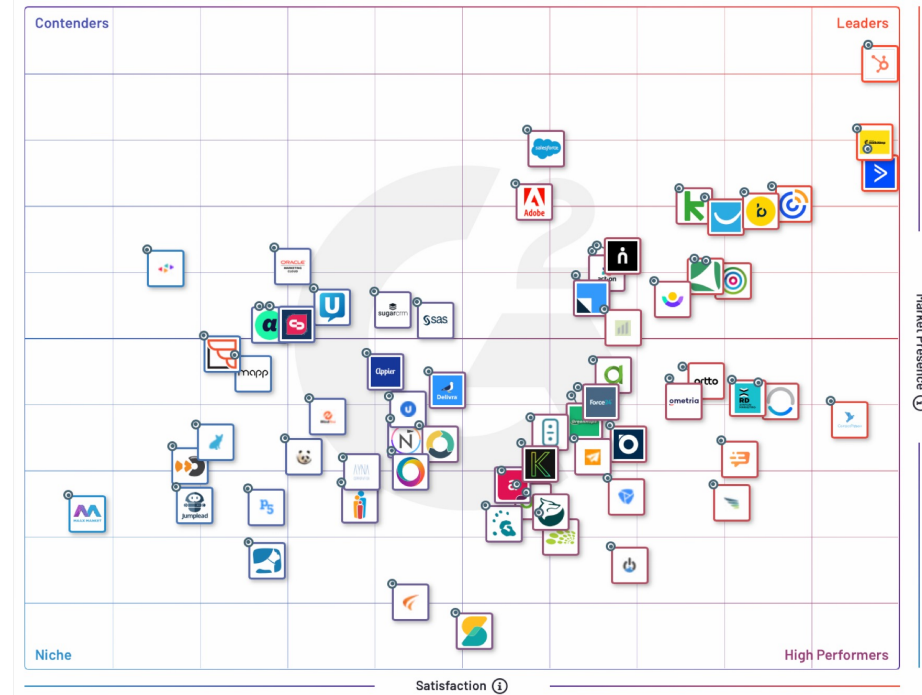
2. 허브스팟 소개

왜 허브스팟을 사용해야 하는가?

허브스팟은 글로벌 소프트웨어 리뷰사이트인 '캡테라(Capterra)'와 'G2'에서 모두 높은 평가를 받고 있습니다.



[자료출처] Marketing Automation Software Shortlist, 2022

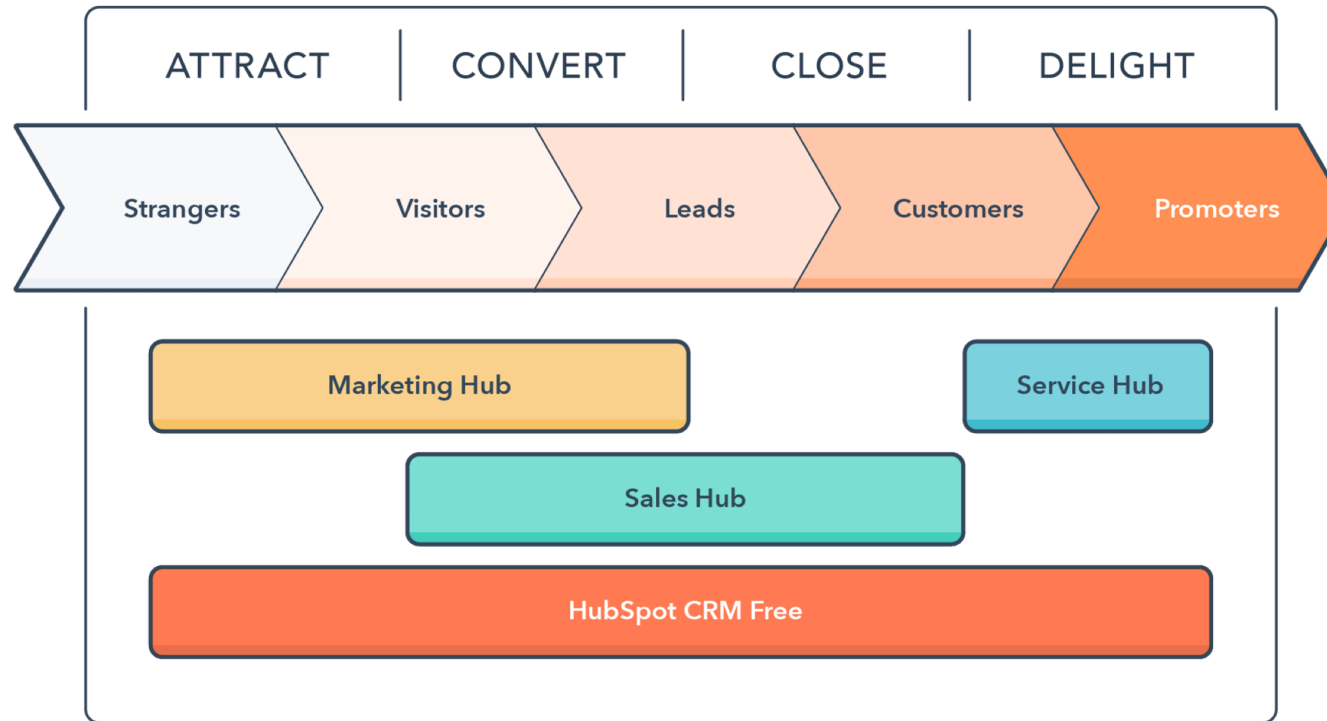


[자료출처] G2 Grid for Marketing Automation, 2023

2. 허브스팟 소개

허브스팟 솔루션의 구조

허브스팟 마케팅 자동화 솔루션은 잠재고객 생성부터 최종계약까지 각 단계에 맞는 다양한 프로세스를 구축할 수 있습니다.



[자료출처] What Is Hubspot and What Can I Do with It? / Simplestrat,2023

2. 허브스팟 소개

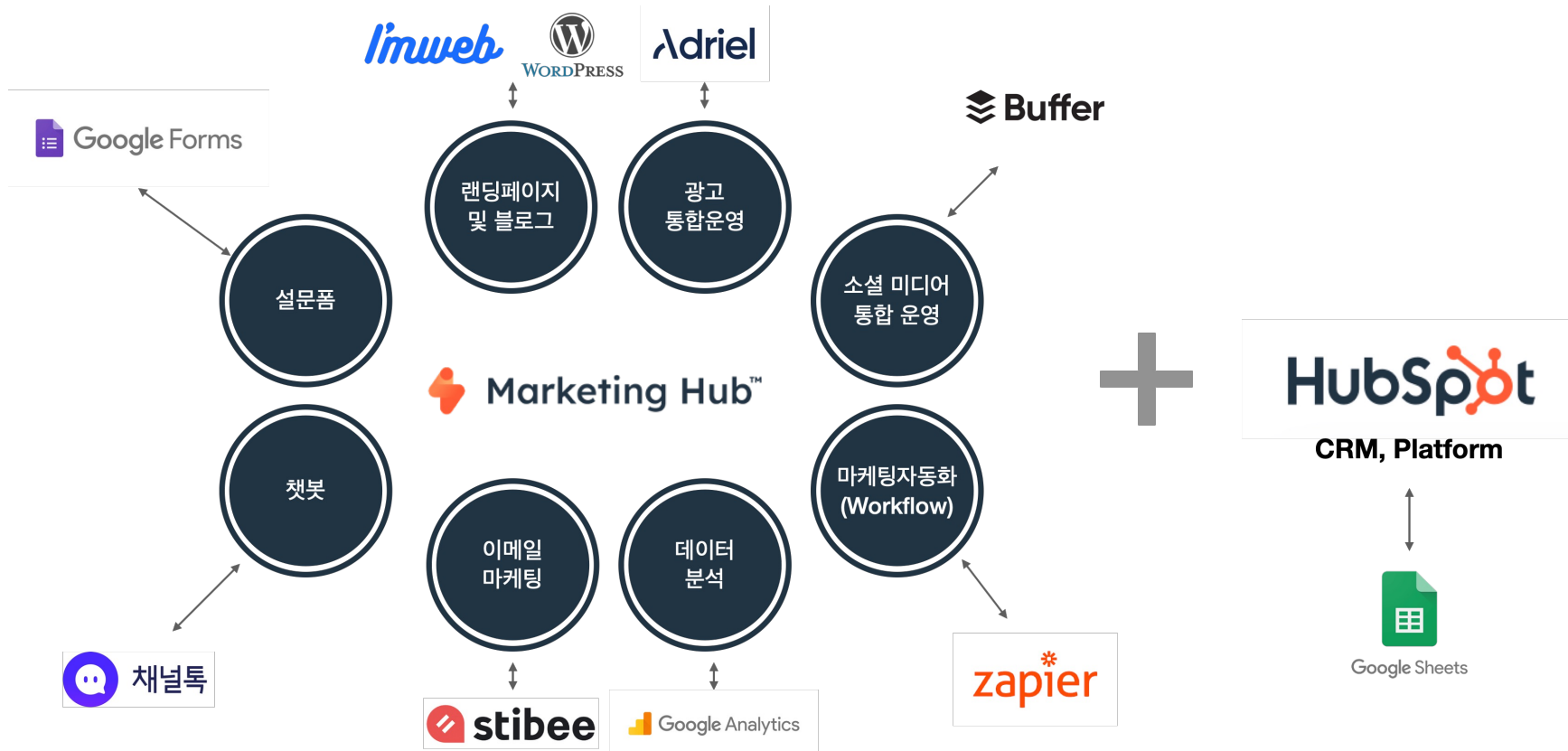
허브스팟에서 효과적으로 사용 할 수 있는 기능들
'허브스팟'을 사용하시면 마케팅과 관련된 다양한 기능들을 통합해서 관리할 수 있습니다.



마름모연구소 회사소개서

2. 허브스팟 소개

허브스팟에서 효과적으로 사용할 수 있는 기능들
 허브스팟을 활용하지 않는다면 시장내에 있는 다양한 소프트웨어들을 조합해서 사용해야 하기 때문에 업무의 효율이 떨어집니다.



3. 허브스팟을 통해 얻을 수 있는 기대효과 (정성적 효과)

허브스팟 도입 전 As-Is & Pain Point

소수 멤버에 의한 매출 기여

- 파레토의 법칙 : Top Player가 대부분의 매출에 기여

분산된 고객 정보

- 사람마다 각자의 엑셀 파일 활용
- 중앙 관리되지 않아 인수인계의 어려움 발생 (휴가자/퇴사자 발생시 Follow-up 단절)

정형화된 업무 프로세스의 부재

- 효율적인 업무 방식이 공유되지 않는 문제 발생
- 모두가 각자의 방식대로 세일즈 하는 것이 항상 효율적이진 않음

허브스팟 도입 후 Solution

원활하게 공유되는 팀간 업무

- 균형 있는 실적 달성 (Top Player의 영업스킬과 노하우를 조직 내 Sales Process에 반영)
- 영업현황 실시간 파악
- 최적의 퍼포먼스 타이밍과 프로세스 개발

Data 거버넌스 체계 구축

- 데이터 일원화 (중복 데이터 관리 및 데이터 보안 향상)
- 고객 정보의 팀간 공유 (Marketing-Sales-Service- 세일즈 키트)
- 통합/효율적 데이터 관리 플랫폼 마련으로 DB 처리 시간과 노력 절약

업무 프로세스 정형화 및 측정

- 효율적인 분배와 처리
- 중복 및 누락 관리
- 문의 접수 채널 일원화와 문의별 담당자 지정

3. 허브스팟을 통해 얻을 수 있는 기대효과 (정량적 효과)

허브스팟 도입 전 Sales Cycle (1일)

홈페이지에 정보 입력

- 외부 Form에 정보를 입력하여, 홈페이지에 Form 기능 내 정보 저장

홈페이지 정보 취합 (0.5일)

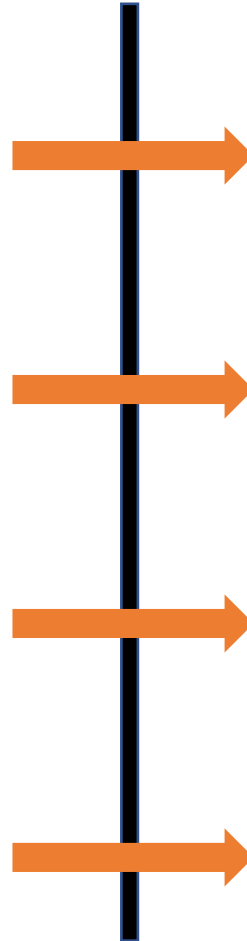
- 본사 Marketing 팀이 각 지역 별 Sales 팀에 수동 전달

고객 컨택 (0.5일)

- Sales 팀이 Form 제출한 고객과 컨택한 뒤, 필요한 문자, 메일 등 수동 전달

세일즈 이후 팔로업

- 진행 중인 Sales 기록 개별 관리



허브스팟 도입 후 Sales Cycle (2초)

HubSpot Form 제출

- 제출한 고객 정보 HubSpot 저장

업무 담당자 자동 지정 (1초)

- Marketing > Sales 전달 (Marketing 기여도 자동 측정)
- Sales 팀 내 지역별 담당자 자동 지정

고객 컨택 (1초)

- 브로슈어, 제품설명, 프로모션 정보 포함 메일, 문자 자동 발송

세일즈 이후 팔로업

- 진행 중인 Sales 기록 전사 관리
- 구매이후 사전 계획된 일정에 따라 자동 메일 발송으로 고객 리텐션 향상

4. 마름모연구소가 추구하는 허브스팟 온보딩은?

- 허브스팟 마케팅 자동화 솔루션으로 고객 획득부터 관리까지 전 고객관리 프로세스 자동화, 고객 경험을 개선하고 효율적인 관리가 가능, 캠페인 & 프로모션 자동화
- 고객사의 통합적인 비즈니스 성장을 위한 프로세스를 정립
마케팅 및 세일즈 목적에 따라 허브스팟의 솔루션 기능을 활용할 수 있도록 지원
- 허브스팟 솔루션을 도입하는 기업들의 인바운드 마케팅 도입지원
마케팅 자동화를 통해 보다 가치 높은 업무에 시간을 투입할 수 있는 역량지원

마름모연구소 회사소개서

5. 온보딩 커리큘럼 소개

주요 사항

- 온보딩이란?
: 솔루션 도입/활용을 위한 컨설팅, 기술 셋팅, 교육 등의 전 과정
- 온보딩 시간 소요 관련
- 성공적인 온보딩을 위해 현장교육시 최소 120분 이상 진행
- 온보딩 형태
- 고객사 소재지로 컨설턴트 내방
- 기타사항
- 온보딩은 'Professional Tier' 이상 선택시 필수 사항입니다.
- 고객사의 니즈에 따른 온보딩 내역은 협의 가능합니다.


요구사항 정의

- 1  20%
- 조직 장단기 목표 수립
 - **Goal & Pain-Point** 정의

팀별 업무 프로세스 구체화

- 2  30%
- 팀별 업무 **Action-Item** 나열
 - 효율적인 업무 프로세스 구성을 위한 논의

HubSpot 기능 Guide

- 3  50%
- **CRM / Marketing / Sales / Service** 기능 가이드
 - 필요 기능 우선순위에 따른 Onboarding 커리큘럼 제안

Process 설계 및 구축

- 4  70%
- 교육된 커리큘럼과 Process에 따른 **Set-up** 지원
 - Set-up 사항에 대한 모니터링

성과측정 Report 구현

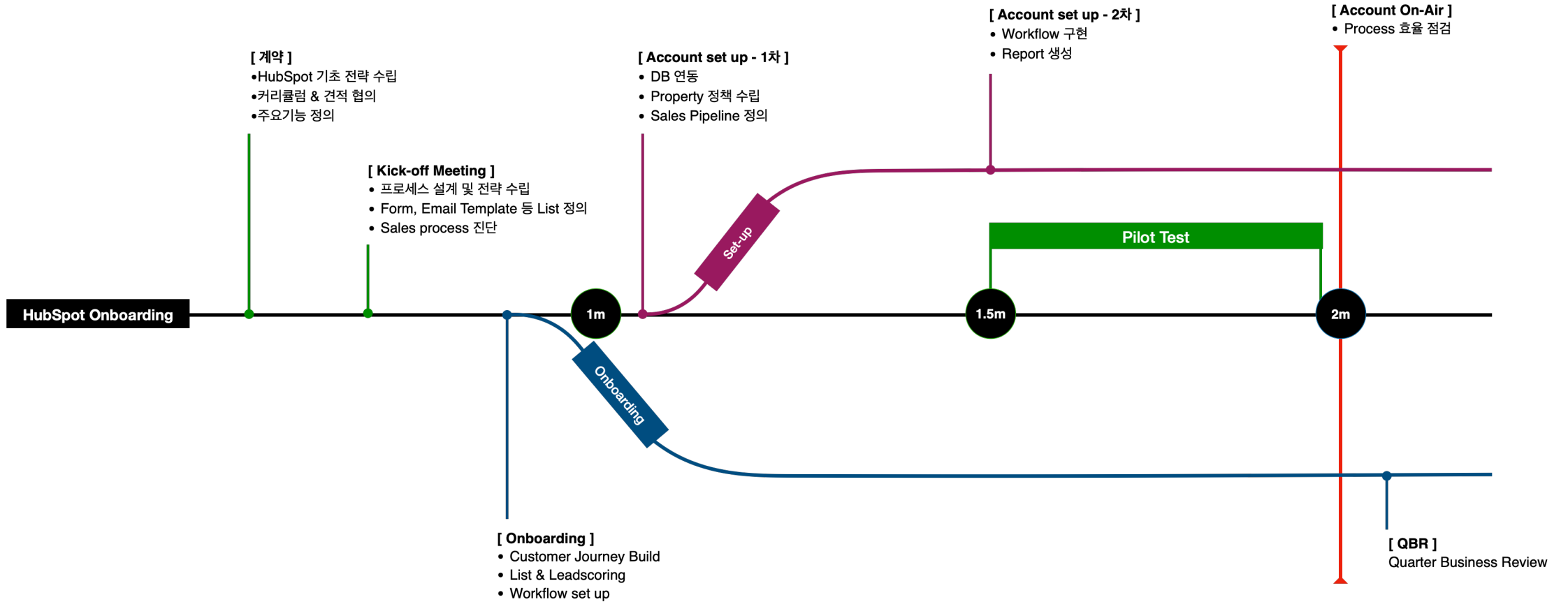
- 5  90%
- Set-up 사항에 대한 결과 확인
 - 정의한 Goal에 따른 **Custom Report** 구현

허브스팟 사용 분석 Feedback

- 6  100%
- 전체적인 계정 활용률 분석
 - 계정 모니터링을 통한 **Trouble-Shooting**

마름모연구소 회사소개서

5. 온보딩 커리큘럼 소개



마름모연구소 회사소개서

5. 온보딩 커리큘럼 소개

차시	1회차(2시간)		2회차(2시간)		3회차(2시간)		4회차(2시간)	
요약	CRM 기초 인터페이스 & 셋업 개요	마케팅 프로세스 기본 개요	마케팅 프로세스 개선 및 구체화	세일즈팀 업무효율 향상 개요	팀별 세일즈 프로세스 구체화	ROI, MQL, SQL 전환율 측정 & Sales Report 작성	팀별 계정 Set-up 진행을 확인	팀별 문의 사항 확인 & 마지막 점검 보완
CRM	<ul style="list-style-type: none"> •HubSpot CRM 개요와 권한 설정 •Object •Custom Property •Import •List Segmentation 			<ul style="list-style-type: none"> •프로세스에 따른 List 분류 •Chatflow Automation 				Set-up Final Check & 계정 On Air
Marketing		<ul style="list-style-type: none"> •Email •Social •Landing Page •Files •Form •CTA 	<ul style="list-style-type: none"> •Workflow 개요 •Lead Scoring 개요 •Subscription Type •ROI 측정 	<ul style="list-style-type: none"> •Email Automation •Form을 활용한 고객 분류 자동화 •Workflow 설계 심화 •Lead Scoring Set-up 				
Sales					<ul style="list-style-type: none"> •Pipeline 개요 •Stage별 필수 Property 정의 •Task •Document •Meeting Link •Quotes 	<ul style="list-style-type: none"> •Pipeline 효율 극대화 •Stage 자동화 •Deal Scoring •Property Requirement Set-up •Deal Forecasting •Meeting 신청에 따른 자동화 		
Report							<ul style="list-style-type: none"> •Traffic Analytics 개요 •Tracking code embed •MQL / SQL 전환율 측정 •니즈에 따른 Report Custom 	

마름모연구소 회사소개서

5. 온보딩 고객사례

kotra

**Rolling
Korea**

K-NIBRT

sendy.

morningmate

flow

 신세계 아이앤씨	 HYOSUNG TNS	 KICA 한국정보인증	 LG CNS	 meritz
 ALYac™	 SAP	 Heraeus	 ESTsoft	 CJ 올리브네트웍스
 SyncTree	 teamUP	 AVL	 plika	 suprema
 GENESYS	 아이퀘스트	 PARTNER LAB	 ThermoFisher SCIENTIFIC	

 kotra 대한무역투자진흥공사	 LG U+	 DAOU 다우기술	 SCK
 sba 서울산업진흥원	 SEOUL BIOHUB	 세종창조경제혁신센터 Sejong Center for Creative Economy & Innovation	 중소기업수출지원포럼 중소기업수출지원센터
 관광기업지원센터 Korea Tourism Support Center	 Seoul woman up 중부여성발전센터	 대구콘텐츠코리아랩	 김마루

마름모연구소 회사소개서

6. 온보딩 팀소개



대표강사 : 김보경 (BK,KIM)

쉬지 않고 일하는 꺼지지 않은 열정의 소유자.
SEO, CRM 컨설팅, 마케팅 자동화 등의
전반적인 B2B 마케팅 컨설팅 전문가

김보경 (BK, KIM) 대표강사 [\(Click\)](#)

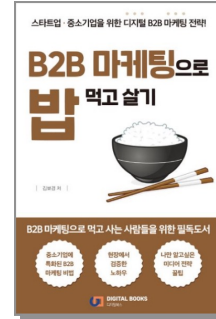
마름모연구소 대표강사
‘B2B 마케팅으로 밥먹고’ 살기 저자
‘허브스팟 핸드북 가이드’ 저자
전) 네오다임 근무

B2B 포트폴리오

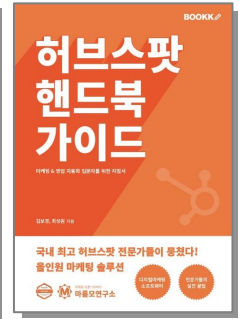
- 신세계 INC 쇼핑몰 통합관리 솔루션 “셀픽” 온라인 마케팅
- 신세계 INC 물류, 구매, 영업 통합관리시스템 “굿엠디” 온라인 마케팅
- 신세계 INC 리테일테크 통합 브랜드 “스파로스” 온라인 마케팅
- Hewlett-Packard Korea 채널마케팅 프로그램 (MDF) 기획 및 운영
- Hewlett-Packard enterprise Korea 채널 마케팅 프로그램 (MDF) 기획 및 운영
- Hewlett-Packard Korea 신제품 출시 카페 프로모션 (2018) / 기획 및 운영
- Hewlett-Packard Korea 캠퍼스 어택 프로모션 (2017) / 기획&운영 담당
- NVIDIA AI CONFERENCE (2018) / 스폰서운영 & 부스운영 파트 담당
- NVIDIA DEEP LEARNING INSTITUTE (2017) / 기획&운영 담당
- Schneider Electric Innovation Summit Seoul (2018) / 등록파트 담당

B2C 포트폴리오

- HLB 제약 건강기능식품 관련 이커머스 마케팅
- 메리츠증권 APP 마케팅 “Meritz Smart”
- 한국야쿠르트 브랜드 블로그, SNS, 온라인 서포터즈 기획/운영
- 노비타 브랜드 카페, 바이럴 마케팅, 프로모션 기획/운영
- LG유플러스 통신서비스 온라인 마케팅
- 바르다 김선생 & 죠스떡볶이 블로그 및 SNS 기획 및 운영
- 이스트소프트 APP 광고 “알약”
- HLB 제약 건강기능식품 관련 이커머스 마케팅



[Click](#)



[Click](#)

감사합니다.

마름모연구소 | 김보경 팀장 (BK, KIM / Team Leader)
서울특별시 동작구 솔밭로 59 이자라빌딩 3층
E: bk@marketingmm.co.kr | T: 010-3213-5619
마름모연구소 : <https://hubspot.marketingmm.co.kr>