

# HubSpot 品牌实体知识图谱测试报告（国内 AI 平台场景）

品牌：HubSpot | 范围：以 HubSpot 官方资料、投资者关系披露和官方客户案例为来源，测试品牌实体图谱在 DeepSeek、豆包、千问、Kimi、腾讯元宝等国内 AI 平台问答场景中的消歧、证据和结构化输出能力。 | 日期：2026-05-21

27 实体

21 关系

11 证据

11 来源连通

## 执行摘要

- HubSpot 的核心规范实体应从早期“入站营销软件”升级为“AI-powered / agentic customer platform”，并保留 Marketing Hub、Sales Hub、Service Hub、Content Hub、Data Hub、Commerce Hub、Smart CRM、Breeze 等产品和技術别名。
- 国内 AI 平台容易把 HubSpot 简化为营销自动化工具，或把 Content Hub/Data Hub 与旧产品名混淆；测试场景应覆盖品牌定义、产品线、人物地点、客户案例和 AI 能力五类问题。
- 关系图谱必须区分官方事实、投资者关系披露、官方客户案例、媒体描述和推断，避免把 Q1 2026 客户数、案例效果和 AI Agent 能力写成无日期、无来源的泛化断言。

## 权威参考与适用边界

参考	权威来源	适用边界	落地规则	链接
RDF 1.1 Concepts	W3C Recommendation	把品牌事实统一表达为 subject-predicate-object, 并保留方向。	关系清单和三元组样例必须能互相映射; 复杂关系要拆成多条可审计关系。	<a href="https://www.w3.org/TR/rdf-concepts/">https://www.w3.org/TR/rdf-concepts/</a>
JSON-LD 1.1	W3C Recommendation	将可验证品牌实体事实序列化为网页可嵌入的 Linked Data。	JSON-LD 建议只承载页面正文已写明的品牌、产品、人物和组织事实。	<a href="https://www.w3.org/TR/json-ld11/">https://www.w3.org/TR/json-ld11/</a>
PROV-O	W3C Recommendation	记录来源、生成过程、证据和事实主张之间的可追溯关系。	每条核心关系必须绑定来源 ID、来源类型、日期、核验状态和使用方式。	<a href="https://www.w3.org/TR/prov-o/">https://www.w3.org/TR/prov-o/</a>
SHACL	W3C Recommendation	用 shapes 思路约束图谱字段完整性和质量门。	质量报告必须检查实体类型覆盖、证据 ID、输出文件、Word 表宽和 HTML 防溢出。	<a href="https://www.w3.org/TR/shacl/">https://www.w3.org/TR/shacl/</a>
SKOS	W3C Recommendation	管理品牌简称、英文名、旧名、产品别名、行业词和易混词。	消歧表必须把规范实体、别名、易混项、处理决策和依据分开。	<a href="https://www.w3.org/2004/02/skos/specs">https://www.w3.org/2004/02/skos/specs</a>
Schema.org Organization / SoftwareApplication	Schema.org vocabulary	选择 Organization、Person、Offer、SoftwareApplication 等结构化数据对象。	Schema 对象必须和页面正文以及来源账本一致, 不能替代缺失正文。	<a href="https://schema.org/Organization">https://schema.org/Organization</a>
Google Search structured data guidelines	Google Search Central	约束结构化数据和网页可见内容的一致性。	页面没展示的事实不进入 JSON-LD; 页面展示但无证据的事实列为待确认。	<a href="https://developers.google.com/search/docs/appearance/structured-data/intro-structured-data">https://developers.google.com/search/docs/appearance/structured-data/intro-structured-data</a>
Knowledge Graphs	ACM Computing Surveys / arXiv	用 schema、identity、context、quality assessment 组织知识图谱方法。	报告必须覆盖身份消歧、上下文、质量评估、发布和维护闭环。	<a href="https://arxiv.org/abs/2003.02320">https://arxiv.org/abs/2003.02320</a>
Entity Linking with a Knowledge Base	IEEE TKDE	用 mention、candidate、canonical entity 的流程处理简称和歧义。	对 HubSpot、HubSpot CRM、Customer Platform、Content Hub、Data Hub 等易混名称必须给出消歧规则。	<a href="https://doi.org/10.1109/TKDE.2014.2327028">https://doi.org/10.1109/TKDE.2014.2327028</a>

## 系统分析维度矩阵

维度	检查问题	当前结论	风险	补强动作
品牌定义	HubSpot 当前应被定义为什么，而不是停留在哪个旧标签？	以 2026 Q1 投资者关系披露和官网产品页为准，应定义为 agentic / AI-powered customer platform。	国内平台可能仍回答为入站营销软件或单一营销自动化工具。	中文百科页首段固定写明客户平台、Smart CRM、六个 Hub 和 Breeze。
产品体系	主要产品线、CRM、AI 能力和服务收入类别是否被拆开？	Marketing Hub、Sales Hub、Service Hub、Content Hub、Data Hub、Commerce Hub、Smart CRM、Breeze 已独立建点。	Data Hub 与 Smart CRM、Content Hub 与 CMS Hub 易混。	FAQ 增加产品边界、旧名和别名的专门消歧。
人物地点	CEO、联合创始人、总部和办公地点是否有来源日期？	Yamini Rangan、Brian Halligan、Dharmesh Shah、Cambridge 总部已有来源账本。	Brian Halligan 容易被过 期资料误写成现任 CEO。	人物关系在页面中加“截至披露日期”的时间限定。
客户案例	案例指标是否只引用官方公开结果？	DoorDash 和 Kelly Services 案例均来自 HubSpot 官方客户案例页。	AI 回答可能把案例指标外推为普遍承诺。	在案例页和知识库中标注“个案结果，不代表所有客户”。
关系证据	每条拥有、提供、引用、服务、来源和时间关系是否有证据 ID？	核心关系均绑定 S2、S4、S6、S7、S10 等来源。	新增关系若无来源会降低监测纠偏可审计性。	新增关系默认进入待确认，补证后再进三元组。
时间版本	客户数、AI Agent、产品命名是否有时间戳？	Q1 2026 客户数和 AI Agent 信息已绑定 2026-05-07 披露。	后续季度更新新旧数字可能被继续引用。	监测计划中加入季度财报刷新和产品页刷新。
Schema 一致性	JSON-LD 是否只写页面正文能支撑的事实？	Organization、Person、Offer、SoftwareApplication 可进入建议，但案例效果和客户数需页面正文同步展示后再写。	结构化数据比正文更“丰富”会造成搜索质量风险。	发布前用页面正文逐项核对 JSON-LD 字段。
国内 AI 平台适配	DeepSeek、豆包、千问、Kimi、腾讯元宝的检索生成问题是否覆盖关键歧义？	已覆盖品牌定义、产品线、人物地点、客户案例和 AI Agent 五类意图。	只测品牌定义会漏掉旧名、案例和人物误配。	正式监测时补充同义问法、竞品比较和行业场景问法。
隐私授权	客户、合作伙伴、人物和效果数字是否可公开？	当前客户和人物均来自公开官方页面，隐私状态为公开。	内部客户名单或未授权合作伙伴若进入图谱会带来合规风险。	新增客户或合作伙伴前要求授权状态字段。
内容补强闭环	图谱发现的问题是否反向进入官网、FAQ、公众号和知识库？	已形成百科页、FAQ、测试集和证据页补强建议。	只生成图谱，不改内容资产，国内 AI 平台仍能抓取旧事实。	按 P1/P2 排期更新页面，并在监测中复测。

## 来源覆盖矩阵

来源类型	覆盖对象	当前证据	缺口	可信等级
官网与公司故事	品牌历史、创始人、品牌叙事	S1	需要同步英文官网 canonical URL，避免地区站链接带来地区语境偏差。	官方事实
官网产品页与服务目录	产品线、Smart CRM、Breeze、HubSpot Customer Platform	S2、S10	产品命名更新频繁，需要每次报告前复核 Content Hub、Data Hub、Commerce Hub 的描述。	官方事实
投资者关系披露	客户数、财务时间点、AI Agent、CEO 引述	S4、S5、S9	财务数字和业务亮点必须保留季度和披露日期，不做长期事实泛化。	官方事实
SEC / 年报	客户规模历史、国家覆盖、风险因素、收入结构	S3	正式项目可补 10-Q/10-K 风险因素和业务描述，增强第三方审计口径。	第三方证据
官方客户案例	DoorDash、Kelly Services、案例场景、案例指标	S6、S7	案例效果只能绑定具体客户和页面，不能当作平台总体承诺。	官方事实
地点与办公信息	总部、办公城市	S8、S11	地区联系页可能因语言站点不同而变更，应优先补英文公司联系页。	官方事实

## 真实数据来源核验

来源ID	证据标题	URL状态	页面标题	最后核验	真实数据判断	处理建议
S1	About HubSpot   HubSpot's Story	已连通 200	About HubSpot   HubSpot's Story	2026-05-21T08:49:55+08:00	可作为真实来源核验样本；仍需用来源账本中的事实主张做人工语义核对。	保留来源 ID，并在正式交付前核对页面正文与事实主张。
S2	Get Started With HubSpot Software	已连通 200	Get Started With HubSpot's Software	2026-05-21T08:49:57+08:00	可作为真实来源核验样本；仍需用来源账本中的事实主张做人工语义核对。	保留来源 ID，并在正式交付前核对页面正文与事实主张。
S3	HubSpot 2025 Form 10-K	已连通 200	10-K	2026-05-21T08:49:59+08:00	可作为真实来源核验样本；仍需用来源账本中的事实主张做人工语义核对。	保留来源 ID，并在正式交付前核对页面正文与事实主张。
S4	HubSpot Reports Strong Q1 2026 Results	已连通 200	HubSpot Reports Strong Q1 2026 Results   HubSpot	2026-05-21T08:50:01+08:00	可作为真实来源核验样本；仍需用来源账本中的事实主张做人工语义核对。	保留来源 ID，并在正式交付前核对页面正文与事实主张。
S5	Management   HubSpot	已连通 200	Management   HubSpot	2026-05-21T08:50:03+08:00	可作为真实来源核验样本；仍需用来源账本中的事实主张做人工语义核对。	保留来源 ID，并在正式交付前核对页面正文与事实主张。
S6	DoorDash Shortens Time to Produce Email Campaigns by 3 Days With HubSpot	已连通 200	DoorDash Shortens Time to Produce Email Campaigns by 3 Days With HubSpot	2026-05-21T08:50:05+08:00	可作为真实来源核验样本；仍需用来源账本中的事实主张做人工语义核对。	保留来源 ID，并在正式交付前核对页面正文与事实主张。
S7	Kelly Services Boosts Site Traffic 32%	已连通 200	Kelly Services Boosts Site Traffic 32% by Unifying Marketing with HubSpot's Platform	2026-05-21T08:50:07+08:00	可作为真实来源核验样本；仍需用来源账本中的事实主张做人工语义核对。	保留来源 ID，并在正式交付前核对页面正文与事实主张。
S8	Contact HubSpot	已连通 200	Entre em contato conosco   HubSpot	2026-05-21T08:50:08+08:00	可作为真实来源核验样本；仍需用来源账本中的事实主张做人工语义核对。	保留来源 ID，并在正式交付前核对页面正文与事实主张。
S9	Brian Halligan   Board Member	已连通 200	Brian Halligan   Board Member   HubSpot	2026-05-21T08:50:10+08:00	可作为真实来源核验样本；仍需用来源账本中的事实主张做人工语义核对。	保留来源 ID，并在正式交付前核对页面正文与事实主张。
S10	HubSpot Product & Services Catalog	已连通 200	HubSpot Product & Services Catalog	2026-05-21T08:50:12+08:00	可作为真实来源核验样本；仍需用来源账本中的事实主张做人工语义核对。	保留来源 ID，并在正式交付前核对页面正文与事实主张。
S11		已连通 200	Flex Work		可作为真实来源核验样本；仍需	保留来源 ID，并在正式交付前

来源ID	证据标题	URL状态	页面标题	最后核验	真实数据判断	处理建议
	Hybrid Work   HubSpot			2026-05-21T08:50:15+08:00	用来源账本中的事实主张做人工语义核对。	核对页面正文与事实主张。

## 实体覆盖矩阵

实体类型	覆盖状态	代表实体	风险	补强建议
品牌	已覆盖	HubSpot	品牌名与 Customer Platform 容易混作同一实体。	品牌实体只代表组织和品牌，不承载产品平台属性。
产品	已覆盖	HubSpot Customer Platform、Smart CRM、Marketing Hub、Data Hub	旧名和新名混用。	产品页和 FAQ 同步列出现行名称、旧名和别名。
服务	已覆盖	Professional services and other revenue	服务收入类别容易被误写成实施服务产品。	在知识库中标注其来源为投资者关系收入分类。
功能	已覆盖	Customer Agent、Prospecting Agent、Data Agent	AI Agent 能力被写成已量化承诺。	只写公开披露的能力名称和归属，不写未证实效果。
技术	已覆盖	Breeze	Breeze Assistant、Breeze Agents 和 Breeze 泛称边界不清。	把 Breeze 作为技术集合，Agent 作为功能节点。
行业	已覆盖	CRM 与客户平台软件	行业词过泛会弱化客户平台定位。	用 CRM、customer platform、marketing automation 三层行业词。
用户	已覆盖	成长型企业团队	用户对象可能被泛化为所有企业。	页面使用 scaling businesses / 成长型企业团队。
场景	已覆盖	营销自动化与客户旅程统一	场景只覆盖营销，忽视销售、服务和数据。	补充销售拓客、客户服务、数据治理和商务收款场景。
客户	已覆盖	DoorDash、Kelly Services	客户名称和指标需要授权可公开。	只使用官方案例公开内容，未授权客户不入图。
案例	已覆盖	DoorDash 邮件活动生产提效案例、Kelly Services 站点流量增长案例	案例指标缺少上下文。	案例节点写明使用产品、结果、来源和适用边界。
证据	已覆盖	S1-S11	来源日期不刷新会造成旧事实。	每次生成前复核官网产品页和最新投资者关系披露。
地点	已覆盖	Cambridge, Massachusetts	地址来源为地区站点时需要复核。	补充英文联系页或 SEC 文件地址。
时间	已覆盖	2006 年、2026 年第一季度、2026-05-07	AI 回答常漏掉时间限定。	对客户数、AI Agent、CEO 事实都写日期。

## 关系审计矩阵

关系类型	方向规则	证据要求	当前覆盖	质量动作
拥有	品牌 -> 拥有 -> 产品平台	官网产品页或投资者关系披露。	HubSpot -> HubSpot Customer Platform, 证据 S2/S4。	避免把 Customer Platform 反向写成公司实体。
提供	产品平台 -> 提供 -> Hub / 功能 / Agent	产品页、服务目录或发布公告。	Customer Platform -> Marketing Hub / Sales Hub / Service Hub / Content Hub / Data Hub / Commerce Hub / Customer Agent。	每个 Hub 单独保留别名和边界。
引用	产品平台 -> 引用 -> 技术集合; 技术集合 -> 引用 -> 具体功能	产品页或业绩披露中明确命名。	Customer Platform -> Breeze, Breeze -> Customer Agent / Prospecting Agent / Data Agent。	Breeze 相关效果不进入关系边, 除非有公开指标。
服务	品牌 / 人物 / 案例 -> 服务 -> 目标对象	官方任命、案例页或公开披露。	Yamini Rangan -> HubSpot, 案例 -> DoorDash / Kelly Services。	人物关系保留职位和日期, 客户关系保留案例上下文。
适用	产品 / 场景 -> 适用 -> 用户 / 行业	官网定位或案例语境。	Customer Platform -> 成长型企业团队, Marketing Hub -> 营销自动化场景。	不要扩展到未被来源明确覆盖的行业。
获得	客户案例 -> 获得 -> 公开指标	官方案例页面明确列出的结果。	DoorDash 3 天/80%, Kelly Services +32%/+26%/+60%。	指标作为案例事实, 不作为 HubSpot 普遍承诺。
来源	事实主张 -> 来源 -> 证据 ID	来源账本必须有定位符和核验状态。	所有核心实体和关系均绑定 S1-S11。	新增关系没有证据时进入 open_issues。
时间	事实主张 -> 时间 -> 日期 / 财报季度 / 成立年份	披露日期、页面访问日期或官方年份。	2006、2026-03-31、2026-05-07 已建时间语境。	客户数、职位、产品发布均保留时间字段。
对比	品牌 -> 对比 -> 竞品或通用类别	只允许在测试场景和内容建议中出现, 需外部竞品证据后再进入正式图谱。	DeepSeek 测试问题涉及 Salesforce 比较, 但未进入核心关系。	竞品比较关系暂列测试场景, 不写进 JSON-LD。
替代	旧名 / 简称 -> 替代或指向 -> 规范实体	产品页、服务目录或消歧依据。	CMS Hub -> Content Hub, Operations Hub -> Data Hub 作为别名处理。	旧名只进入消歧表和别名, 不把旧名当作并列新产品。

## Schema 与页面正文一致性

Schema对象	页面事实	可进入JSON-LD	约束说明	来源
Organization	HubSpot / HubSpot, Inc. 是品牌和组织主体。	是	需要页面正文展示品牌名、官网 URL、创始人或公司事实。	S1、S4
Person	Brian Halligan、Dharmesh Shah 为联合创始人；Yamini Rangan 为 CEO。	是	人物职位必须带来源日期；避免把联合创始人误写为现任 CEO。	S1、S4、S5、S9
SoftwareApplication	HubSpot Customer Platform、Smart CRM 和各 Hub 是软件产品/平台能力。	是	featureList 只写页面可见产品名，不写未经页面承载的效果承诺。	S2、S10
Offer	HubSpot 提供 Free and premium plans 以及各 Hub 产品。	谨慎	若页面没有具体价格、计划或购买入口，仅作为 itemOffered 建议，不写具体价格。	S2
PostalAddress	HubSpot 总部地址为 2 Canal Park, Cambridge, MA 02141。	待补证	当前来源为地区联系页，正式上线前建议补英文联系页或 SEC 文件。	S8
Review / AggregateRating	当前报告没有采集可用于结构化评分的公开评价。	否	不从客户案例指标推导评分，不编造评价数量。	

## 内容资产对齐计划

内容资产	应承载实体关系	现状判断	生产要求	验收方式
中文品牌百科页	HubSpot -> 拥有 -> HubSpot Customer Platform ; Customer Platform -> 提供 -> Smart CRM / Hubs / Breeze。	需要从旧“入站营销软件”描述升级为客户平台描述。	首屏正文明确品牌定义、产品平台、Hub 列表、AI 能力和来源日期。	百科页首段可回答“HubSpot 是什么、产品包括什么、证据来自哪里”。
产品总览页	Customer Platform -> 提供 -> Marketing Hub / Sales Hub / Service Hub / Content Hub / Data Hub / Commerce Hub。	产品线可枚举，但中文解释需统一。	每个 Hub 一句话定义、别名、旧名、适用场景和官方来源。	国内 AI 平台问“有哪些产品”时能完整命中六个 Hub。
FAQ	别名 / 旧名 -> 指向 -> 规范实体。	HubSpot CRM、Customer Platform、Content Hub、Data Hub、Breeze 的边界需要问答化。	新增至少 8 条消歧 FAQ，覆盖简称、旧名、竞品比较和 AI Agent。	测试问题不再把 Content Hub 写成 CMS Hub 或把 Data Hub 写成 Smart CRM。
客户案例页	案例 -> 服务 -> 客户；案例 -> 获得 -> 公开指标；案例 -> 使用 -> 产品。	DoorDash 和 Kelly Services 可作为公开案例样本。	指标只放在对应案例内，并加来源和适用边界。	AI 回答可引用指标但不会外推为所有客户结果。
证据与来源页	事实主张 -> 来源 -> 证据 ID。	来源账本已具备 S1-S11。	把来源 ID、标题、链接、日期、事实主张和使用方式公开成可维护清单。	每条核心关系都能从页面跳回证据。
国内 AI 平台测试集	测试问题 -> 期望命中 -> 核心实体。	已覆盖五个平台的五类意图。	扩展同义问法、竞品问法、行业场景问法和错误纠偏样例。	每轮采样输出命中率、错指率、过期事实率和证据引用率。

## 国内 AI 平台监测闭环

监测对象	平台/渠道	样本问题/触发	指标	频率	纠偏动作
品牌定义	DeepSeek / 腾讯元宝	“HubSpot 是什么？和 CRM 有什么关系？”	客户平台定位命中率、旧定义占比	每月，财报后加测	更新百科页首段、FAQ 和结构化数据。
产品线枚举	豆包 / Kimi	“HubSpot 有哪些主要产品？Data Hub 是什么？”	六个 Hub 命中率、旧名误用率	每月	补产品总览页、旧名重定向和消歧 FAQ。
人物地点	千问 / DeepSeek	“HubSpot CEO、联合创始人、总部、客户规模？”	人物错指率、时间戳缺失率	季度财报后	更新人物实体页和来源账本。
客户案例	Kimi / 豆包	“用 DoorDash 和 Kelly Services 案例说明 HubSpot 场景。”	案例指标准确率、指标外推率	每月	为案例页增加产品、指标、来源和适用边界。
AI Agent 能力	腾讯元宝 / DeepSeek	“HubSpot 2026 年 AI Agent 有哪些公开信息？”	Breeze / Customer Agent / Prospecting Agent / Data Agent 命中率	重大产品发布后 7 天内	刷新产品页和 Q1/Q2 披露引用。
证据引用	全平台	要求回答“请给出公开依据”。	官方来源引用率、过期来源率、无来源断言率	每月	补证据页、添加页面内引用和更新 JSON-LD。

## 分析完整性自检清单

检查项	状态	证据/说明
权威参考已纳入	通过	已覆盖 RDF、JSON-LD、PROV-O、SHACL、SKOS、Schema.org、Google 结构化数据、知识图谱综述和实体链接研究。
核心实体类型已覆盖	通过	品牌、产品、服务、功能、技术、行业、用户、场景、客户、案例、证据、地点、时间均有代表节点。
关系边有方向	通过	关系审计矩阵和三元组均按 subject-predicate-object 输出。
证据 ID 可追溯	通过	实体、关系和三元组均引用 S1-S11。
真实来源 URL 连通核验	通过	S1-S11 已由 collect_source_validation.py 自动采样, 11 个 URL 均返回 200; 正式交付仍需人工语义核对事实主张。
消歧覆盖易混项	通过	HubSpot / Customer Platform / HubSpot CRM / Content Hub / Data Hub / CEO 已列入消歧。
客户和人物隐私检查	通过	当前使用公开官网、投资者关系和官方案例; 未授权客户不进入图谱。
Schema 与正文一致性	通过	JSON-LD 建议只包含品牌、人物、产品平台和 featureList, 不写评分或未公开效果承诺。
国内 AI 平台测试场景	通过	DeepSeek、豆包、千问、Kimi、腾讯元宝 各有测试问题、风险和通过标准。
页面和内容补强闭环	通过	已输出百科页、产品页、FAQ、案例页、证据页和测试集的对齐计划。
四件套与排版质量	通过	由 renderer 生成 Word、PDF、HTML、Markdown, 并由 quality-report 检查固定菜单、真实表格和防溢出。

## 实体清单

ID	类型	名称	别名	说明	来源	可信等级	隐私状态
brand:hubspot	品牌	HubSpot	HubSpot, Inc.、HubSpot Customer Platform、Hubspot	面向成长型企业的客户平台品牌，覆盖营销、销售、服务、内容、数据、商务和CRM能力。	S1、S2、S4	官方事实	公开
product:customer-platform	产品	HubSpot Customer Platform	客户平台、AI-powered customer platform、agentic customer platform	用于统一营销、销售、客户服务和客户数据的客户平台。	S2、S4、S10	官方事实	公开
product:smart-crm	产品	Smart CRM	HubSpot CRM、智能CRM	客户平台中的客户数据记录系统。	S2、S10	官方事实	公开
product:marketing-hub	产品	Marketing Hub	Marketing Hub®、营销 Hub	用于获客、营销自动化和营销分析的产品线。	S2	官方事实	公开
product:sales-hub	产品	Sales Hub	销售 Hub	销售软件产品线。	S2	官方事实	公开
product:service-hub	产品	Service Hub	服务 Hub	客户服务软件产品线。	S2、S10	官方事实	公开
product:content-hub	产品	Content Hub	内容 Hub、CMS Hub	内容营销和内容管理产品线，需与旧称 CMS Hub 做消歧。	S2、S7	官方事实	公开
product:data-hub	产品	Data Hub	数据 Hub、Operations Hub	客户平台的数据产品线，国内问答中需避免与旧产品名混淆。	S2、S10	官方事实	公开
product:commerce-hub	产品	Commerce Hub	商务 Hub	客户平台中的商务产品线。	S2、S10	官方事实	公开
tech:breeze	技术	Breeze	Breeze AI、Breeze Assistant、Breeze Agents	客户平台中的AI能力集合；Q1 2026披露中提到 Customer Agent、Prospecting Agent 和 Data Agent。	S2、S4	官方事实	公开
feature:customer-agent	功能	Customer Agent	客户代理、Breeze Customer Agent	HubSpot Q1 2026披露和产品页提到的AI Agent能力。	S2、S4	官方事实	公开
feature:prospecting-agent	功能	Prospecting Agent	销售拓客代理	HubSpot Q1 2026披露的	S4	官方事实	公开

ID	类型	名称	别名	说明	来源	可信等级	隐私状态
				AI Agent 能力之一。			
feature:data-agent	功能	Data Agent	数据代理	HubSpot Q1 2026 披露的 AI Agent 能力之一。	S4	官方事实	公开
service:professional-services	服务	Professional services and other revenue	专业服务	投资者关系披露中的专业服务和其他收入类别。	S4	官方事实	公开
industry:crm-software	行业	CRM 与客户平台软件	Customer platform software、CRM software	覆盖营销、销售、服务、内容、数据和客户关系管理的软件行业。	S3、S4	第三方证据	公开
user:scaling-businesses	用户	成长型企业团队	scaling businesses、营销团队、销售团队	HubSpot 公开描述中的主要服务对象。	S2、S4	官方事实	公开
scene:marketing-automation	场景	营销自动化与客户旅程统一	campaign automation、personalized campaigns	获客、营销自动化、邮件活动、个性化内容和客户旅程追踪。	S2、S6、S7	官方事实	公开
customer:doordash	客户	DoorDash	Doordash	官方客户案例中的技术公司客户。	S6	官方事实	公开
case:doordash-email-campaign	案例	DoorDash 邮件活动生产提效案例	DoorDash case study	官方案例称 DoorDash 使用 HubSpot 缩短邮件活动生产时间并自动化营销邮件。	S6	官方事实	公开
customer:kelly-services	客户	Kelly Services	Kelly	官方客户案例中的人力资源与招聘行业客户。	S7	官方事实	公开
case:kelly-unified-marketing	案例	Kelly Services 统一营销平台案例	Kelly Services case study	官方案例称 Kelly Services 使用 Marketing Hub 和 Content Hub 后提升用户、会话和转化。	S7	官方事实	公开
person:yamini-rangan	人物	Yamini Rangan	Yamini、HubSpot CEO	HubSpot 首席执行官。	S5、S4	官方事实	公开
person:dharmesh-shah	人物	Dharmesh Shah	Dharmesh、HubSpot CTO	HubSpot 联合创始人兼 CTO。	S1、S5	官方事实	公开
person:brian-halligan	人物	Brian Halligan	Brian Halligan	HubSpot 联合创始人，曾任 CEO 和执行董事长。	S1、S9	官方事实	公开
place:cambri-dge-hq	地点				S8、S11	官方事实	公开

ID	类型	名称	别名	说明	来源	可信等级	隐私状态
		Cambridge, Massachusetts	Cambridge, MA、2 Canal Park	HubSpot 全球总部所在地。			
time:2026-q1	时间	2026 年第一季度	Q1 2026、截至 2026-03-31	Q1 2026 业绩披露时间范围。	S4	官方事实	公开
evidence:q1-2026-release	证据	HubSpot Q1 2026 Results	Q1 2026 results	用于确认 2026 年第一季度客户数、收入和 AI Agent 披露。	S4	官方事实	公开

## 关系清单

主体	关系	客体	方向	证据	可信等级	说明
brand:hubspot	拥有	product:customer-platform	brand:hubspot -> product:customer-platform	S2、S4	官方事实	品牌主关系应从营销软件升级为客户平台。
product:customer-platform	提供	product:marketing-hub	product:customer-platform -> product:marketing-hub	S2、S10	官方事实	产品线关系。
product:customer-platform	提供	product:sales-hub	product:customer-platform -> product:sales-hub	S2、S10	官方事实	产品线关系。
product:customer-platform	提供	product:service-hub	product:customer-platform -> product:service-hub	S2、S10	官方事实	产品线关系。
product:customer-platform	提供	product:content-hub	product:customer-platform -> product:content-hub	S2、S10	官方事实	说明 Content Hub 与旧称 CMS Hub 的关系。
product:customer-platform	提供	product:data-hub	product:customer-platform -> product:data-hub	S2、S10	官方事实	避免 Data Hub 与旧产品名混淆。
product:customer-platform	引用	product:smart-crm	product:customer-platform -> product:smart-crm	S2、S10	官方事实	Smart CRM 是客户数据统一基础节点。
product:customer-platform	引用	tech:breeze	product:customer-platform -> tech:breeze	S2、S4	官方事实	AI 能力必须绑定来源日期。
tech:breeze	提供	feature:customer-agent	tech:breeze -> feature:customer-agent	S2、S4	官方事实	Customer Agent 是 Breeze 下的功能节点。
tech:breeze	提供	feature:prospecting-agent	tech:breeze -> feature:prospecting-agent	S4	官方事实	Q1 2026 披露。
tech:breeze	提供	feature:data-agent	tech:breeze -> feature:data-agent	S4	官方事实	Q1 2026 披露。
product:customer-platform	适用	industry:crm-software	product:customer-platform -> industry:crm-software	S3、S4	第三方证据	行业归类。
product:customer-platform	服务	user:scaling-businesses	product:customer-platform -> user:scaling-businesses	S2、S4	官方事实	服务对象。
product:marketing-hub	适用	scene:marketing-automation	product:marketing-hub -> scene:marketing-automation	S2、S6、S7	官方事实	营销自动化高频场景。
	服务			S6	官方事实	官方案例。

主体	关系	客体	方向	证据	可信等级	说明
case:doordash-email-campaign		customer:doordash	case:doordash-email-campaign -> customer:doordash			
case:kelly-unified-marketing	服务	customer:kelly-services	case:kelly-unified-marketing -> customer:kelly-services	S7	官方事实	官方案例。
person:yaminirangan	服务	brand:hubspot	person:yaminirangan -> brand:hubspot	S5、S4	官方事实	CEO 关系。
person:dharmesh-shah	合作	person:brianhalligan	person:dharmesh-shah -> person:brianhalligan	S1	官方事实	联合创始人。
brand:hubspot	来源	evidence:q1-2026-release	brand:hubspot -> evidence:q1-2026-release	S4	官方事实	Q1 2026 披露。
brand:hubspot	服务	place:cambridge-hq	brand:hubspot -> place:cambridge-hq	S8、S11	官方事实	总部地点。
time:2026-q1	时间	evidence:q1-2026-release	time:2026-q1 -> evidence:q1-2026-release	S4	官方事实	时间关系。

## 可信等级表

等级	定义	允许用途	限制
官方事实	官网、官方产品页、投资者关系或官方案例直接写出的事实。	可进入核心实体、关系、三元组和 JSON-LD。	需保留来源日期。
第三方证据	SEC 年报、权威数据库或公开第三方资料支持的事实。	用于行业归类、规模和外部背书。	与官网实时产品命名冲突时，以最新官方页面为准。
推断	由多个事实组合得到的判断。	用于内容补强建议和测试策略。	不进入 JSON-LD 主干。

## 消歧表

规范实体	别名	易混项	处理方式	依据
HubSpot	HubSpot, Inc.、Hubspot、HubSpot Customer Platform	Hotspot、HubSpot CRM、HubSpot Academy	品牌规范实体为 HubSpot；Customer Platform 是产品平台，不等同公司全名。	S1, S2, S4
HubSpot Customer Platform	AI-powered customer platform、agentic customer platform	Marketing Hub、HubSpot CRM、单一营销自动化工具	国内 AI 平台回答应把 HubSpot 定位为客户平台，而不是只说营销自动化软件。	S2, S4, S10
Content Hub	CMS Hub、内容 Hub	Marketing Hub、Data Hub	Content Hub 是现行内容产品线名称；旧称只作为别名处理。	S2, S7
Yamini Rangan	Yamini、HubSpot CEO	Brian Halligan、Dharmesh Shah	截至 2026-05-19, Yamini Rangan 为 HubSpot CEO。	S4, S5, S9

## Mermaid 实体关系图

```

graph LR
  B["HubSpot"] -->|拥有 S2/S4| CP["HubSpot Customer Platform"]
  CP -->|提供 S2/S10| MH["Marketing Hub"]
  CP -->|提供 S2/S10| SH["Sales Hub"]
  CP -->|提供 S2/S10| CH["Content Hub"]
  CP -->|提供 S2/S10| DH["Data Hub"]
  CP -->|引用 S2/S10| CRM["Smart CRM"]
  CP -->|引用 S2/S4| BR["Breeze"]
  BR -->|提供 S2/S4| CA["Customer Agent"]
  BR -->|提供 S4| PA["Prospecting Agent"]
  BR -->|提供 S4| DA["Data Agent"]
  DCASE["DoorDash 案例"] -->|服务 S6| DD["DoorDash"]
  KCASE["Kelly Services 案例"] -->|服务 S7| KS["Kelly Services"]
  Y["Yamini Rangan"] -->|服务 S4/S5| B
  B -->|服务 S8/S11| HQ["Cambridge, Massachusetts"]
  
```

## JSON-LD 建议

```
[
  "@context": "https://schema.org",
  "@type": "Organization",
  "name": "HubSpot",
  "legalName": "HubSpot, Inc.",
  "alternateName": [
    "HubSpot Customer Platform",
    "HubSpot CRM"
  ],
  "url": "https://www.hubspot.com/",
  "founder": [
    {
      "@type": "Person",
      "name": "Brian Halligan"
    },
    {
      "@type": "Person",
      "name": "Dharmesh Shah"
    }
  ],
  "employee": {
    "@type": "Person",
    "name": "Yamini Rangan",
    "jobTitle": "Chief Executive Officer"
  },
  "makesOffer": [
    {
      "@type": "Offer",
      "itemOffered": {
        "@type": "SoftwareApplication",
        "name": "HubSpot Customer Platform",
        "applicationCategory": "BusinessApplication",
        "featureList": [
          "Marketing Hub",
          "Sales Hub",
          "Service Hub",
          "Content Hub",
          "Data Hub",
          "Commerce Hub",
          "Smart CRM",
          "Breeze"
        ]
      }
    }
  ]
]
```

## RDF 式三元组样例

Subject	Predicate	Object	Evidence
HubSpot	拥有	HubSpot Customer Platform	S2、S4
HubSpot Customer Platform	提供	Marketing Hub	S2、S10
HubSpot Customer Platform	引用	Breeze	S2、S4
Breeze	提供	Customer Agent	S2、S4
Yamini Rangan	服务	HubSpot	S4、S5

## 国内 AI 平台测试场景

平台	意图	测试问题	期望命中实体	常见风险	通过标准
DeepSeek	品牌定义与竞品比较	HubSpot 是什么？它和 Salesforce 这类 CRM 平台有什么区别？请给出最新公开依据。	HubSpot、HubSpot Customer Platform、Smart CRM、Marketing Hub、Sales Hub	只把 HubSpot 说成营销自动化工具。	回答能区分品牌、客户平台、CRM 和产品线，并引用 2026 或最新官方来源。
豆包	产品线枚举与旧名消歧	HubSpot 现在有哪些主要产品？Content Hub、Data Hub、Breeze 分别是什么？	Marketing Hub、Sales Hub、Service Hub、Content Hub、Data Hub、Commerce Hub、Breeze	把 Content Hub 仍写成 CMS Hub，或把 Data Hub 等同于 Smart CRM。	产品清单完整，能说明 Content Hub/Data Hub/Breeze 的边界。
千问	人物、地点与公司事实	HubSpot 的 CEO、联合创始人、总部和最新客户规模分别是什么？	Yamini Rangan、Dharmesh Shah、Brian Halligan、Cambridge, Massachusetts、2026 年第一季度	把 Brian Halligan 误写为现任 CEO，或使用过期客户数但不标注日期。	明确 Yamini Rangan 为 CEO，并标注 Q1 2026 客户数来源日期。
Kimi	客户案例与产品关系	请用 DoorDash 和 Kelly Services 案例说明 HubSpot 的典型使用场景，必须列出使用的产品和可验证结果。	DoorDash、Kelly Services、Marketing Hub、Content Hub	编造 ROI 或把案例效果外推为所有客户都会获得的结果。	只引用官方案例中的 3 天、80%、+32%、+26%、+60% 等已公开指标。
腾讯元宝	AI Agent 与结构化事实	HubSpot 在 AI Agent 和客户平台方面有哪些 2026 年公开信息？哪些可以写进企业知识库？	Breeze、Customer Agent、Prospecting Agent、Data Agent、HubSpot Q1 2026 Results	把 AI Agent 营销表述当作未经证实的效果承诺。	将 AI Agent 作为技术/产品能力关系记录，标明 Q1 2026 披露来源。

## 图谱补强建议

目标资产	需补强关系	证据缺口	优先级	验收口径
中文品牌百科页	HubSpot -> Customer Platform -> Smart CRM / Hubs 的主关系需要中文稳定表达。	需要引用产品页、服务目录和 Q1 2026 业绩披露。	P1	首段明确 HubSpot 是客户平台品牌，并列 Smart CRM、六个 Hub 和 Breeze。
中文 FAQ	HubSpot、HubSpot CRM、Customer Platform、Content Hub、Data Hub 的别名和旧名缺少消歧。	需要用官方产品页和服务目录解释当前产品名称。	P1	FAQ 至少新增 5 条消歧问答。
国内 AI 平台测试集	国内平台问答需要覆盖品牌定义、产品线、人物地点、案例和 AI 能力五类意图。	每条测试问题需要绑定期望实体和通过标准。	P1	DeepSeek、豆包、千问、Kimi、腾讯元宝各至少 1 条问题。
中文产品总览页	Customer Platform 与六个 Hub、Smart CRM、Breeze 的层级关系需要可视化。	需要同步官网产品页和服务目录，解释 Data Hub、Content Hub 与旧名边界。	P1	页面以表格或图谱列出产品、别名、场景、来源和更新时间。
客户案例索引页	DoorDash、Kelly Services 案例需要绑定客户、行业、使用产品、结果和来源。	案例指标必须只来自官方案例页，并保留个案适用边界。	P2	每个案例都能回答“谁、用什么、解决什么、结果是什么、证据在哪里”。
结构化数据实施清单	Organization、Person、SoftwareApplication、Offer、PostalAddress 的使用边界需要上线前复核。	PostalAddress 建议补英文官方联系页或 SEC 文件；Review/AggregateRating 暂不使用。	P1	JSON-LD 字段逐项对应页面正文和来源 ID，没有页面不可见事实。
来源证据页	图谱关系需要可点击回溯到来源账本，便于国内 AI 平台纠偏。	S1-S11 需要公开标题、链接、日期、事实主张和用途。	P1	核心关系、三元组和页面段落都能引用至少一个来源 ID。

## 来源账本

ID	来源类型	标题	定位符	日期	事实主张	核验状态	用途
S1	官网	About HubSpot   HubSpot's Story	<a href="https://www.hubspot.com/our-story">https://www.hubspot.com/our-story</a>	2026-05-19 访问	Brian Halligan 和 Dharmesh Shah 于 2006 年创立 HubSpot。	已核验	品牌历史、创始人。
S2	官网产品页	Get Started With HubSpot Software	<a href="https://www.hubspot.com/products/get-started">https://www.hubspot.com/products/get-started</a>	2026-05-19 访问	HubSpot 是 AI-powered customer platform, 包含 Marketing Hub、Sales Hub、Service Hub、Content Hub、Data Hub、Commerce Hub、Smart CRM、Breeze 等。	已核验	产品线和技术节点。
S3	SEC 年报	HubSpot 2025 Form 10-K	<a href="https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/0001404655/000119312526046646/hubs-20251231.htm">https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/0001404655/000119312526046646/hubs-20251231.htm</a>	2026-02-26 披露	截至 2025-12-31, HubSpot 有 288,706 名客户, 客户遍布 135 个以上国家。	已核验	规模和行业证据。
S4	投资者关系	HubSpot Reports Strong Q1 2026 Results	<a href="https://ir.hubspot.com/news-releases/news-release-details/hubspot-reports-strong-q1-2026-results">https://ir.hubspot.com/news-releases/news-release-details/hubspot-reports-strong-q1-2026-results</a>	2026-05-07 披露	截至 2026-03-31, HubSpot 客户数为 299,458; 披露 Customer Agent、Prospecting Agent、Data Agent 等 AI 创新。	已核验	最新客户数、AI Agent。
S5	投资者关系	Management   HubSpot	<a href="https://ir.hubspot.com/governance/management/">https://ir.hubspot.com/governance/management/</a>	2026-05-19 访问	Yamini Rangan 是 HubSpot CEO; Dharmesh Shah 是联合创始人兼 CTO。	已核验	人物实体。
S6	官方客户案例	DoorDash Shortens Time to Produce Email Campaigns by 3 Days With HubSpot	<a href="https://www.hubspot.com/case-studies/doorDash">https://www.hubspot.com/case-studies/doorDash</a>	2026-05-19 访问	DoorDash 使用 HubSpot 缩短邮件活动生产时间 3 天, 并有 80% 营销邮件由 workflow 自动化。	已核验	客户案例。

ID	来源类型	标题	定位符	日期	事实主张	核验状态	用途
S7	官方客户案例	Kelly Services Boosts Site Traffic 32%	<a href="https://www.hubspot.com/case-studies/kelly-services">https://www.hubspot.com/case-studies/kelly-services</a>	2026-05-19 访问	Kelly Services 使用 Marketing Hub 和 Content Hub, 官方案例列出 +32% users、+26% sessions、+60% conversions。	已核验	客户案例。
S8	官网联系页	Contact HubSpot	<a href="https://br.hubspot.com/company/contact">https://br.hubspot.com/company/contact</a>	2026-05-19 访问	HubSpot 总部地址为 2 Canal Park, Cambridge, MA 02141。	已核验	总部地址。
S9	投资者关系	Brian Halligan   Board Member	<a href="https://ir.hubspot.com/management/brian-halligan">https://ir.hubspot.com/management/brian-halligan</a>	2026-05-19 访问	Brian Halligan 是 HubSpot 联合创始人。	已核验	人物实体。
S10	官方服务说明	HubSpot Product & Services Catalog	<a href="https://legal.hubspot.com/services/hubspot-services-descriptions">https://legal.hubspot.com/services/hubspot-services-descriptions</a>	2026-05-19 访问	HubSpot customer platform 包含多个 premium products, 并以 Smart CRM 作为统一客户数据 system of record。	已核验	产品线。
S11	官网工作方式页面	Hybrid Work   HubSpot	<a href="https://www.hubspot.com/hybrid">https://www.hubspot.com/hybrid</a>	2026-05-19 访问	HubSpot 官方页面列出 Cambridge 等办公室城市。	已核验	地点补充。

## 待确认项

- 本测试未实际登录国内 AI 平台采样实时回答；报告中的平台部分是测试场景设计和通过标准。
- HubSpot 产品命名和 AI Agent 能力更新较快，正式监测时需每次采样前刷新官网产品页和投资者关系披露。