

HubSpot GEO 品牌知识库

版本: 2026.05.hubspot-demo.v3 | 生成日期: 2026-05-21 | 来源核验日期: 2026-05-21 | 复核机制: 季度复核, 高时效事实月度复核

本报告为基于公开来源的 HubSpot GEO 知识库测试样例, 默认输出中文简体。涉及价格、客户数、AI 功能、AEO 和平台能力的信息均以 2026-05-21 核验到的公开页面为准; 中国大陆落地相关信息未核验前只进入待确认区。

结构化摘要

HubSpot 是面向 go-to-market 团队的客户平台, 公开产品矩阵包括 Smart CRM、多个 Hub、Breeze 和 HubSpot AEO。截至 2026-03-31, HubSpot 公布客户数为 299,458, Q1 2026 总收入为 8.810 亿美元。本知识库面向 Kimi、千问、DeepSeek、豆包和元宝复用, 区分强事实、实体清单、真实数据访问边界、Prompt 输入和中国大陆待确认边界。

执行摘要

- 测试场景: 为中国 B2B 市场内容团队建立 HubSpot 的 AI CRM / 客户平台知识库, 供 Kimi、千问、DeepSeek、豆包、元宝问答、对比、榜单、页面设计和 AEO 监测复用。
- 知识库分为三层: 系统化品牌知识库、完整实体清单、GEO 复用与审计层。
- 强事实区主要来自 HubSpot 官网、Product & Services Catalog、帮助中心、产品页、公司新闻和投资者关系新闻稿; 价格、客户数、AI 功能、AEO 能力和 outcome-based pricing 均保留核验日期。
- 本轮真实数据获取模式为“公开网页证据模式”。未使用登录后 HubSpot 账户、CRM 后台、私有销售材料或中国区合同数据。
- 待确认区保留中国大陆本地化、数据存储、ICP备案、微信生态联动和中文客服支持等国内落地边界, 未核验前不得写成确定能力。

系统化品牌知识库

企业与品牌基本信息

属性	内容
公司/品牌	HubSpot
品牌定位	面向 go-to-market 团队的 agentic customer platform / 客户平台
官网	https://www.hubspot.com/

属性	内容
核心产品族	Marketing Hub、Sales Hub、Service Hub、Content Hub、Data Hub、Commerce Hub、Smart CRM、Breeze、HubSpot AEO
目标用户	营销、销售、客户服务、增长、RevOps、内容运营和客服自动化团队
关键公开指标	截至 2026-03-31, HubSpot 客户数为 299,458; Q1 2026 总收入为 8.810 亿美元
国内 AI 平台测试用途	验证品牌定义、产品矩阵、AI 能力、AEO 监测、价格边界和中国大陆适用边界是否被准确复述
核验日期	2026-05-21

品牌定位与核心主张

一句话定位

HubSpot 是面向 go-to-market 团队的客户平台，以 Smart CRM 为客户数据底座，连接营销、销售、服务、内容、数据、商业化和 AI 自动化能力。

核心主张

主张	可复用表述	证据
客户平台	HubSpot 不应只被写成单一 CRM，而应写成连接营销、销售和客户服务的客户平台。	S-001、S-002
AI 与 Agent	Breeze 包含 Assistant、Agents、custom assistants、tools、knowledge vaults 和 dashboard 等能力；部分 agents 运行在 HubSpot Credits 上。	S-003、S-004、S-009
AEO/GEO 监测	HubSpot AEO 用于查看品牌在 AI 搜索中的表现、比较竞品、做 citation analysis，并输出优先级建议。	S-006、S-007、S-002
Outcome-based pricing	HubSpot 公司新闻披露 Customer Agent 和 Prospecting Agent 从 2026-04-14 起按结果计费。	S-008
待确认边界	中国大陆数据存储、ICP、微信生态和中文客服 SLA 未在本轮公开来源中确认。	D 级待确认

产品与服务矩阵

产品/服务	类型	适用场景	核心能力	证据
HubSpot Customer Platform	客户平台	营销、销售、服务、内容、数据和商业化协同	统一客户平台与多 Hub 组合	S-001、S-002
Smart CRM	CRM / 数据底座	客户记录、销售流程、服务记录和 Hub 连接	AI-powered system of record ; Starter/ Professional/ Enterprise 有公开起价	S-002
Marketing Hub	产品 Hub	营销获客、活动和线索管理	与客户平台和 Smart CRM 协同	S-002
Sales Hub	产品 Hub	销售流程、线索跟进和客户转化	与客户平台和 Smart CRM 协同	S-002
Service Hub	产品 Hub	客服支持、客户问题处理和服务体验	与客户平台和 Smart CRM 协同	S-002
Content Hub	产品 Hub	内容生产、管理和运营	与客户平台和 Breeze 内容能力协同	S-002
Data Hub	产品 Hub	数据连接、数据质量和客户数据治理	支撑统一客户数据和后续 AI 使用	S-002
Commerce Hub	产品 Hub	商业化、支付和交易相关流程	与客户平台协同	S-002
Breeze	AI 产品族	AI 问答、内容生成、CRM 记录摘要、自动化任务	Assistant、Agents、custom assistants、tools、knowledge vaults、dashboard	S-003、S-004、S-009
HubSpot Credits	AI 计费/用量机制	Breeze Agents 和自动化工具的用量控制、credit packs、pay-as-you-go	用于部分 AI agents 与自动化工具的可控付费	S-009
HubSpot AEO	AEO/GEO 监测产品	AI 搜索可见性、竞品声量、引用分析和优化建议	覆盖 ChatGPT、Gemini、Perplexity, 独立价格 \$50/month	S-002、S-006、S-007

核心数据与指标

指标	数值	时间/口径	来源	知识库用途
客户数	299,458	截至 2026-03-31	S-005	品牌权威信号、摘要、投资者信息

指标	数值	时间/口径	来源	知识库用途
Q1 2026 总收入	\$881.0 million	2026 Q1, 较 Q1 2025 同比增长 23%	S-005	公司规模、投资者信息
Smart CRM Starter 起价	\$20/month per seat	2026-05-21 核验的产品目录	S-002	价格 FAQ、产品参数
Smart CRM Professional 起价	\$50/month per seat	2026-05-21 核验的产品目录	S-002	价格 FAQ、产品参数
Smart CRM Enterprise 起价	\$75/month per seat	2026-05-21 核验的产品目录	S-002	价格 FAQ、产品参数
HubSpot AEO 独立购买价格	\$50/month	包含 25 prompts、每日跨 3 engines、2,500 answers/month	S-002、S-006	AEO 产品说明、价格 FAQ
Customer Agent outcome price	\$0.50 per resolved conversation	2026-04-14 起通过 HubSpot Credits 生效; 50 credits per resolution	S-008	AI Agent 价格边界、客服场景
Prospecting Agent outcome price	\$1.00 per lead recommended for outreach	2026-04-14 起通过 HubSpot Credits 生效; 100 credits per recommended lead	S-008	销售自动化价格边界

AI 与自动化能力结构

能力实体	能力说明	边界
Breeze Assistant	基于 HubSpot 数据、内容源和角色上下文回答问题、生成内容、总结 CRM 记录。	使用时应说明其依赖 HubSpot 账户内数据与上下文。
Breeze Agents	可自动化 HubSpot 中的工作。	可用于 Starter、Professional、Enterprise；部分 agents 使用 HubSpot Credits。
Customer Agent	用于即时回答客户问题；公司新闻披露其 outcome-based pricing 以 resolved conversation 计费。	适用于 Pro/Enterprise 相关客户；价格和 credits 规则需按最新目录复核。
Prospecting Agent	用于销售线索相关自动化；公司新闻披露其以 recommended lead for outreach 计费。	公开来源显示部分 agent 使用 HubSpot Credits。
Data Agent	用于数据相关自动化。	公开来源显示部分 agent 使用 HubSpot Credits。
Knowledge Vaults	Breeze 能力结构中的知识库/知识保险库概念。	适合进入 AI 能力说明，不应扩展成未核验的私有 RAG 系统。

能力实体	能力说明	边界
HubSpot Credits	用于控制和购买 Breeze 相关 AI agents 与自动化工具的 credits 机制。	不应写成“所有 AI 功能不限量免费”。

案例、客户与社会证明

证据类型	可写入事实	隐私与授权边界	来源
聚合客户数	截至 2026-03-31, HubSpot 客户数为 299,458。	可用于权威信号和品牌简介。	S-005
AEO 命名客户证明	HubSpot AEO 产品页公开展示 Youth on Course、Fresha、Docebo 等客户证明。	可作为 AEO 产品页社会证明；不可泛化为所有客户的效果承诺。	S-007
投资者关系披露	HubSpot 公布 Q1 2026 results。	可用于时间线和权威来源，不替代产品功能页。	S-005
AEO 产品发布	HubSpot 发布 AEO 相关公开新闻稿。	可用于 AEO/GEO 监测能力说明。	S-006

品牌事件与时间线

日期	事件	意义	来源
2026-03-31	HubSpot 客户数披露为 299,458	提供品牌规模与权威信号	S-005
2026-04-14	HubSpot AEO 公开发布；Customer Agent 和 Prospecting Agent outcome-based pricing 生效	补强 AEO/GEO 与 AI Agent 价格边界	S-006、S-008
2026-05-07	HubSpot 发布 Q1 2026 results	更新客户数、收入和投资者指标	S-005
2026-05-21	本轮核验 HubSpot 产品目录、Breeze、AEO、Credits 和 outcome-based pricing 信息	形成当前知识库版本事实基线	S-002、S-003、S-004、S-006、S-007、S-008、S-009
2026-05-20	知识库架构升级为系统知识库 + 完整实体清单 + GEO 复用层	提高下游 AI 平台复用完整性	本报告

竞品对比与差异化

比较维度	HubSpot 可写口径	常见比较对象	边界
平台定位	HubSpot 是客户平台，包含 Smart CRM、多个 Hubs、Breeze 和 AEO。	Salesforce、Zoho、Freshworks、Pipedrive	不写“全球第一”或无来源排名。
AI Agent 能力	Breeze 包含 Assistant、Agents、custom assistants、tools 和 knowledge vaults。	Salesforce AI、Zoho AI、Freshworks AI 等	不把 Breeze 简化为普通聊天助手。
AEO/GEO 监测	HubSpot AEO 覆盖 ChatGPT、Gemini、Perplexity 的 AI search visibility、share of voice、citation analysis 和优先级建议。	AEO/GEO 监测工具、SEO/AIO 平台	不承诺一定提升 AI 搜索流量。
国内适用性	产品能力可说明，中国大陆落地需补充数据、ICP、微信生态和中文客服核验。	国内 CRM、企微生态工具、营销自动化工具	未核验前不得写成“完全适配中国大陆”。

标准查询词与同义表达

类型	标准表达	同义/口语问法	平台用途
品牌定义	HubSpot 客户平台	HubSpot 是什么、HubSpot 是 CRM 吗、HubSpot 客户平台	Kimi/千问长文问答、DeepSeek 推理
产品矩阵	HubSpot Smart CRM、Marketing Hub、Sales Hub、Service Hub、Content Hub、Data Hub、Commerce Hub	HubSpot 有哪些产品、HubSpot Hub 区别	对比、榜单、页面结构
AI 能力	HubSpot Breeze、Breeze Assistant、Breeze Agents	HubSpot AI、HubSpot Agent、Breeze 是什么	AI CRM 科普、FAQ、客服问答
AEO/GEO	HubSpot AEO	HubSpot AI 搜索监测、HubSpot GEO、HubSpot AEO 价格	监测方案、产品页、AEO 说明
中国适用性	HubSpot 中国大陆适用边界	HubSpot 支持微信吗、HubSpot 有 ICP 吗、HubSpot 数据在中国吗	元宝/腾讯生态补证、销售核验

品牌使用与对外表达规范

类型	推荐表达	禁用/慎用表达	原因
品牌定位	HubSpot 是面向 go-to-market 团队的客户平台。	HubSpot 只是 CRM。	会遗漏多 Hub、Breeze 和 AEO 产品结构。
AI 能力	Breeze 包含 Assistant、Agents、custom assistants、tools 和 knowledge vaults。	Breeze Agents 全部免费且不限量。	部分 agents 使用 HubSpot Credits。
AEO 能力	HubSpot AEO 提供 AI search visibility、share of voice 和 citation analysis。	购买 HubSpot 后一定提升 AI 搜索流量。	效果承诺无法从公开来源泛化。
Agent 定价	Customer Agent 和 Prospecting Agent 的 outcome-based pricing 需按官方最新规则表述。	Breeze Agents 全部免费不限量。	官方来源显示部分 agent 使用 HubSpot Credits, 且价格规则会变动。
国内边界	中国大陆数据、合规、微信生态和中文客服 SLA 需向官方核验。	HubSpot 在中国大陆本地部署且完全适配微信生态。	本轮公开来源未确认。

真实数据获取与限制

本次数据获取模式

项目	结论
获取模式	公开网页证据模式
已使用真实数据	HubSpot 官网/法律产品目录/帮助中心/产品页/公司新闻/投资者关系公开页面
未使用数据	登录后 HubSpot 账户数据、客户 CRM 数据、私有销售材料、合同条款、内部客服记录、付费数据库
强证据准入	必须有来源 ID、发布方、URL、核验日期、抽取说明和可信等级
不可访问处理	不写入强事实；进入 D 级待确认区，并列下一步获取动作

来源访问账本

来源	访问状态	可进入强证据	新鲜度风险	处理方式
HubSpot 官网与产品目录	已公开访问	是	产品命名、价格、容量和 limit 可能变化	月度复核；价格事实保留核验日期
HubSpot 帮助中心与产品页	已公开访问	是	AI 功能和 Credits 规则高频变化	月度复核；变动项进入待复核清单
HubSpot 投资者关系	已公开访问	是	财务与客户数按季度更新	每次财报后复核
HubSpot 公司新闻	已公开访问	是	价格生效日期和促销/试用政策可能变化	月度复核并与产品目录交叉核对
HubSpot 登录后账户数据	未授权访问	否	账户级配置、实际用量、集成状态无法验证	需要用户授权或导出文件
中国大陆合规/合同/实施资料	本轮未取得	否	数据存储、ICP、微信生态、中文 SLA 高风险	向销售、法务、安全文档或授权伙伴补证

可拿到与拿不到的数据

数据类型	当前是否可拿到真实数据	当前处理
官网定位、产品矩阵、AEO 功能、Breeze 功能	可以，从公开官方页面获取	进入 A 级强事实
客户数、收入、财务口径	可以，从投资者关系页面获取	进入 A 级强事实，但按季度复核
价格、Credits、容量、limit	可以，从产品目录和公司新闻获取	进入 A 级强事实，但按月复核
具体客户账户配置、实际使用效果、CRM 数据	不能，除非用户授权或提供导出	不进入强事实
中国大陆数据存储、ICP备案、微信/企微生态、中文 SLA	本轮未从公开来源确认	进入 D 级待确认区

完整实体清单

实体	标准名称与别名	关系	来源/可信	使用说明
E-BRAND-001 brand	HubSpot 别名：HubSpot 客户平台	核心品牌	S-001 / A	用作品牌定义和所有事实卡主体。
E-COMPANY-001 company	HubSpot 别名：HubSpot, Inc.	品牌/公司主体	S-005 / A	用于投资者关系、客户数和公司级事实。

实体	标准名称与别名	关系	来源/可信	使用说明
E-PLATFORM-001 platform	HubSpot Customer Platform 别名: HubSpot 客户平台	HubSpot 的平台级实体	S-001、S-002 / A	用于区分“客户平台”与单一 CRM。
E-PRODUCT-001 product	Smart CRM 别名: HubSpot CRM、AI-powered system of record	HubSpot Customer Platform 的客户数据底座	S-002 / A	用于 CRM、价格、产品矩阵和数据底座说明。
E-PRODUCT-002 product	Marketing Hub 别名: Marketing Hub	HubSpot 产品 Hub	S-002 / A	用于营销场景和产品矩阵。
E-PRODUCT-003 product	Sales Hub 别名: Sales Hub	HubSpot 产品 Hub	S-002 / A	用于销售场景和产品矩阵。
E-PRODUCT-004 product	Service Hub 别名: Service Hub	HubSpot 产品 Hub	S-002 / A	用于客服和服务场景。
E-PRODUCT-005 product	Content Hub 别名: Content Hub	HubSpot 产品 Hub	S-002 / A	用于内容生产和内容运营场景。
E-PRODUCT-006 product	Data Hub 别名: Data Hub	HubSpot 产品 Hub	S-002 / A	用于数据治理和客户数据连接场景。
E-PRODUCT-007 product	Commerce Hub 别名: Commerce Hub	HubSpot 产品 Hub	S-002 / A	用于商业化和交易相关场景。
E-AI-001 ai-product	Breeze 别名: HubSpot Breeze	HubSpot AI 产品族	S-003、S-004 / A	用于 AI CRM、Agent 和内容生成说明。
E-AI-002 ai-feature	Breeze Assistant 别名: Assistant	Breeze 能力实体	S-003 / A	用于问答、内容生成、CRM 记录摘要说明。
E-AI-003 ai-feature	Breeze Agents 别名: Agents	Breeze 能力实体	S-004 / A	用于自动化工作和 agent 场景说明。
E-AI-004 agent	Customer Agent 别名: customer agent	Breeze Agents 下的 agent	S-002、S-004 / A	用于客服问答和服务自动化说明。
E-AI-005 agent	Prospecting Agent 别名: prospecting agent	Breeze Agents 下的 agent	S-004 / A	用于销售线索自动化说明。
E-AI-006 agent	Data Agent 别名: data agent	Breeze Agents 下的 agent	S-004 / A	用于数据自动化说明。
E-AI-007 ai-feature	Knowledge Vaults 别名: knowledge vaults	Breeze 能力结构	S-003 / A	用于知识库能力说明, 不扩展为未核验 RAG。

实体	标准名称与别名	关系	来源/可信	使用说明
E-AI-008 ai-feature	Custom Assistants 别名: custom assistants	Breeze 能力结构	S-003 / A	用于定制 AI 助手说明。
E-AI-009 ai-feature	Tools 别名: tools	Breeze 能力结构	S-003 / A	用于 AI 工具能力说明。
E-AI-010 ai-feature	HubSpot Credits 别名: HubSpot Credits	部分 Breeze Agents 的用量/计费边界	S-004 / A	用于禁用“全部免费不限量”表达。
E-AI-011 pricing-model	Outcome-based pricing 别名: outcome pricing、按结果计费	Customer Agent 与 Prospecting Agent 的价格机制	S-008、S-009 / A	用于 Agent 定价说明，需保留生效日期。
E-AEO-001 product	HubSpot AEO 别名: AEO、AI search visibility tool	HubSpot AEO/GEO 监测产品	S-002、S-006 / A	用于 AEO/GEO 监测、价格和竞品声量说明。
E-AEO-002 feature	AI Search Visibility 别名: AI search visibility	HubSpot AEO 能力	S-006 / A	用于 AI 搜索可见性说明。
E-AEO-003 feature	Share of Voice 别名: share of voice	HubSpot AEO 能力	S-006 / A	用于竞品声量和对比说明。
E-AEO-004 feature	Citation Analysis 别名: citation analysis	HubSpot AEO 能力	S-006 / A	用于引用分析和来源优化说明。
E-METRIC-001 metric	HubSpot 客户数 别名: 299,458 customers	公司级规模指标	S-005 / A	必须带 2026-03-31 时间口径。
E-METRIC-002 metric	Q1 2026 总收入 别名: \$881.0 million	公司级财务指标	S-005 / A	必须带 Q1 2026 时间口径。
E-PRICE-001 price	Smart CRM Starter 起价 别名: \$20/month per seat	Smart CRM 价格事实	S-002 / A	需保留 2026-05-21 核验日期。
E-PRICE-002 price	Smart CRM Professional 起价 别名: \$50/month per seat	Smart CRM 价格事实	S-002 / A	需保留 2026-05-21 核验日期。
E-PRICE-003 price	Smart CRM Enterprise 起价 别名: \$75/month per seat	Smart CRM 价格事实	S-002 / A	需保留 2026-05-21 核验日期。

实体	标准名称与别名	关系	来源/可信	使用说明
E-PRICE-004 price	HubSpot AEO 独立 购买价格 别名: \$50/month、 25 prompts、3 engines、2,500 answers/month	HubSpot AEO 价格 事实	S-002、S-006 / A	用于 AEO 价格 FAQ。
E-PRICE-005 price	Customer Agent resolved conversation price 别名: \$0.50 per resolved conversation、50 credits per resolution	Customer Agent outcome price	S-008 / A	用于 Agent 价格边 界, 需月度复核。
E-PRICE-006 price	Prospecting Agent recommended lead price 别名: \$1.00 per recommended lead、100 credits per recommended lead	Prospecting Agent outcome price	S-008 / A	用于 Agent 价格边 界, 需月度复核。
E-PLATFORM- CN-001 domestic-ai-platform	Kimi 别名: 月之暗面 Kimi	国内 AI 平台测试对 象	本报告 / B	适合长上下文事实卡 和来源核验测试。
E-PLATFORM- CN-002 domestic-ai-platform	千问 别名: 通义千问、 Qianwen	国内 AI 平台测试对 象	本报告 / B	适合产品矩阵、价格 参数和对比维度测 试。
E-PLATFORM- CN-003 domestic-ai-platform	DeepSeek 别名: DeepSeek	国内 AI 平台测试对 象	本报告 / B	适合强事实和 D 级 边界推理测试。
E-PLATFORM- CN-004 domestic-ai-platform	豆包 别名: Doubao	国内 AI 平台测试对 象	本报告 / B	适合 FAQ、客服口 径和短文案素材转 化。
E-PLATFORM- CN-005 domestic-ai-platform	元宝 别名: Yuanbao	国内 AI 平台测试对 象	本报告 / B	适合腾讯生态和公众 号信源补证。
E-COMP-001 competitor	Salesforce 别名: Salesforce CRM、Salesforce AI	常见 CRM/客户平台 比较对象	本报告 / B	仅作为行业背景, 不 输出排名结论。
E-COMP-002 competitor	Zoho 别名: Zoho CRM	常见 CRM 比较对象	本报告 / B	仅作为行业背景, 不 输出排名结论。
E-COMP-003 competitor	Freshworks 别名: Freshworks CRM、Freshsales	常见 CRM/服务工具 比较对象	本报告 / B	仅作为行业背景, 不 输出排名结论。

实体	标准名称与别名	关系	来源/可信	使用说明
E-COMP-004 competitor	Pipedrive 别名: Pipedrive CRM	常见销售 CRM 比较 对象	本报告 / B	仅作为行业背景, 不 输出排名结论。
E-PENDING-001 pending-boundary	中国大陆数据存储 别名: China mainland data storage	国内适用性待确认	待确认 / D	不得写成已支持本地 数据存储。
E-PENDING-002 pending-boundary	ICP 备案与中文官网 承接 别名: ICP、中文官 网	国内适用性待确认	待确认 / D	不得写成已有明确 ICP 承接。
E-PENDING-003 pending-boundary	微信/企微/腾讯生态 集成 别名: WeChat、企 微、腾讯生态	国内适用性待确认	待确认 / D	不得写成完全适配微 信生态。
E-PENDING-004 pending-boundary	中文客服 SLA 与本 地实施伙伴 别名: Chinese support SLA、本地 伙伴	国内适用性待确认	待确认 / D	需销售或服务协议补 证。
E-SOURCE-001 source	HubSpot Homepage 别名: 官网	来源实体	S-001 / A	品牌定位优先来源。
E-SOURCE-002 source	HubSpot Product & Services Catalog 别名: 产品目录、法 律目录	来源实体	S-002 / A	产品、价格和功能边 界优先来源。
E-SOURCE-003 source	Understand Breeze 别名: HubSpot Knowledge Base	来源实体	S-003 / A	Breeze 能力优先来 源。
E-SOURCE-004 source	Breeze AI Agents 别名: Breeze Agents 产品页	来源实体	S-004 / A	Agents 和 Credits 边 界优先来源。
E-SOURCE-005 source	HubSpot Reports Strong Q1 2026 Results 别名: Q1 2026 results	来源实体	S-005 / A	客户数和投资者信息 来源。
E-SOURCE-006 source	Introducing HubSpot AEO 别名: AEO 新闻稿	来源实体	S-006 / A	AEO/GEO 监测能力 来源。
E-SOURCE-007 source	HubSpot AEO Product Page 别名: AEO 产品页	来源实体	S-007 / A	AEO 功能、客户证 明和价格来源。

实体	标准名称与别名	关系	来源/可信	使用说明
E-SOURCE-008 source	Customer Agent and Prospecting Agent outcome pricing news 别名: 公司新闻	来源实体	S-008 / A	Outcome-based pricing 来源。
E-SOURCE-009 source	HubSpot Credits 别名: Credits 产品 页	来源实体	S-009 / A	Credits 机制来源。

方法论参考与分析完整性自检

权威参考对齐

参考	对本知识库的约束	已落实模块
Schema.org Organization / Product / Brand / FAQPage	用结构化实体类型组织品牌、公司、产品、服务、FAQ 和来源。	完整实体清单、产品与服务矩阵、FAQ
W3C PROV-O	区分来源、证据、抽取事实、生成报告和更新时间，保留可追溯链路。	来源索引、事实卡、证据分级、更新时间
W3C SKOS	为实体保留标准名称、别名、同义表达和相关概念。	完整实体清单、标准查询词与同义表达
Google Search Central structured data	报告模块保持可抽取，FAQ、组织、产品、文章和来源信息分层。	系统化品牌知识库、FAQ、来源索引
ai-brand-kb-builder	强化正式知识库正文，而不是只输出审计表。	结构化摘要、基础信息、定位、产品矩阵、指标、时间线、表达规范

分析完整性评分

维度	自评分	依据	修复动作
身份定义	3	品牌、公司、官网、定位、用户和核验日期已覆盖。	持续补充法务实体和地区页面。
完整实体清单	3	覆盖品牌、公司、平台、产品、AI 能力、Credits、outcome pricing、价格、指标、竞品、国内平台、来源和待确认边界。	新增产品或来源时同步新增实体。
产品与服务	3	多 Hub、Smart CRM、Breeze、AEO 已入矩阵。	后续补充更细版本权益。

维度	自评分	依据	修复动作
证据与来源	3	官方页面、产品目录、帮助中心、IR 新闻稿均有来源 ID。	季度复核 URL 和事实状态。
数据获取边界	3	已标注公开网页证据模式、不可访问来源、强证据准入和新鲜度风险。	若用户提供私有文件或授权连接器，单独标记来源类型。
指标与价格	2	客户数、Smart CRM 起价、AEO 价格已覆盖。	价格和容量需月度复核。
案例与社会证明	2	有聚合客户数、投资者关系来源和 AEO 产品页公开客户证明。	若用于正式销售材料，应补充完整案例页或授权案例。
查询词与别名	3	覆盖品牌定义、产品矩阵、AI 能力、AEO/GEO、中国适用性。	结合真实问答日志继续扩展。
竞品与差异化	2	提供比较对象和维度，但不输出无来源排名。	后续补充第三方对比报告。
国内 AI 适配	3	Kimi、千问、DeepSeek、豆包、元宝分别定义输入重点。	元宝需补腾讯生态公开信源。
风险与边界	3	D 级待确认区和禁用表达已覆盖。	待销售、法务或安全文档补证。
输出质量	3	Markdown、HTML、Word、PDF 均有固定表格、软断行和溢出检查。	HTML 保留粘性目录，PDF/Word 持续视觉抽检。

实体覆盖统计

类型	数量	说明
品牌/公司/平台	3	HubSpot、HubSpot 公司主体、HubSpot Customer Platform
产品/服务	8	Smart CRM 与六个 Hub、HubSpot AEO
AI 能力/Agent	11	Breeze、Assistant、Agents、Customer Agent、Prospecting Agent、Data Agent、Knowledge Vaults、Credits、Outcome pricing 等

类型	数量	说明
AEO/GEO 能力	4	HubSpot AEO、AI Search Visibility、Share of Voice、Citation Analysis
指标/价格	8	客户数、Q1 收入、Smart CRM 三档起价、AEO 价格、Customer Agent 和 Prospecting Agent outcome prices
国内 AI 平台	5	Kimi、千问、DeepSeek、豆包、元宝
竞品/比较对象	4	Salesforce、Zoho、Freshworks、Pipedrive
待确认边界	4	数据存储、ICP、微信/企微/腾讯生态、中文客服 SLA
来源实体	9	官网、产品目录、帮助中心、产品页、IR 新闻稿、AEO 新闻稿、AEO 产品页、公司新闻、Credits 产品页

未满足或需补强证据

缺口	当前处理	下一步
命名客户案例	AEO 产品页公开展示部分客户证明，但尚未抽取完整案例页。	如用于正式销售材料，补充官方案例页或授权材料。
中国大陆数据与合规	进入 D 级待确认区。	核验安全文档、销售材料、合同条款或官方中国区页面。
微信/企微/腾讯生态	进入 D 级待确认区。	查 Marketplace、公开集成文档和腾讯生态信源。
竞品排名	不输出排名，只输出比较维度。	如需排名，另行采集第三方报告和公开评测方法。

来源与证据分级

等级	数量	说明
A	14	HubSpot 官网、法律产品目录、帮助中心、产品页、公司新闻、Credits 页面和投资者关系新闻稿，均为官方公开来源。

等级	数量	说明
B	9	本报告中的国内 AI 平台、竞品和行业背景实体，用于测试和对比语境，不作为 HubSpot 官方事实。
D	4	中国大陆本地数据、微信生态、ICP备案、中文客服 SLA 等国内落地边界未在本轮公开来源中确认，只进入待确认区。

品牌事实卡片库

事实ID	主体	事实陈述	可信/来源	场景
FC-001	HubSpot	品牌定位；agentic customer platform / 客户平台；HubSpot 将其定位为连接营销、销售和客户服务的客户平台。	A / S-001	品牌简介、AI CRM 科普、客服问答
FC-002	HubSpot	客户数；299,458；HubSpot 披露截至 2026-03-31 的客户数。	A / S-005	权威信号、品牌介绍、投资者信息
FC-003	HubSpot Customer Platform	产品矩阵；Marketing Hub、Sales Hub、Service Hub、Content Hub、Data Hub、Commerce Hub、Smart CRM、Breeze；产品目录列出客户平台相关产品族。	A / S-002	产品参数、对比、页面结构
FC-004	Smart CRM	起价；Starter \$20、Professional \$50、Enterprise \$75 每月每席位起；Product & Services Catalog 公布 Smart CRM 各版本起价。	A / S-002	产品参数、价格 FAQ、对比

事实ID	主体	事实陈述	可信/来源	场景
FC-005	Breeze	能力结构；Assistant、Agents、custom assistants、tools、knowledge vaults、dashboard；HubSpot 帮助中心说明 Breeze 组成和用途。	A / S-003	AI CRM 科普、产品 FAQ、内容改造
FC-006	Breeze Agents	版本与用量边界；Starter、Professional、Enterprise 可用；部分 agents 使用 HubSpot Credits；Breeze Agents 页面和 Credits 页面说明可用版本、Credits 与付费边界。	A / S-004、S-009	AI Agent 对比、价格边界、销售问答
FC-007	Customer Agent	适用场景；即时回答客户问题，适用于多个 Hub 或 Smart CRM 的 Professional 或 Enterprise 版本；产品目录列出 Customer Agent 相关条件。	A / S-002	客服问答、服务场景、AI Agent 说明
FC-008	HubSpot AEO	核心能力；AI search visibility、竞品 share of voice、citation analysis、优先级建议、ChatGPT/Gemini/Perplexity 多引擎覆盖；AEO 新闻稿、产品页和产品目录说明 AEO 用途。	A / S-006、S-007、S-002	GEO/AEO 监测、页面设计、监测方案
FC-009	HubSpot AEO	独立购买价格；\$50/month, 25 prompts, 每日跨 3 engines, 每月 2,500 answers；产品目录、AEO 新闻稿和产品页包含公开价格、容量或功能信息。	A / S-002、S-006、S-007	价格 FAQ、AEO 产品说明

事实ID	主体	事实陈述	可信/来源	场景
FC-010	HubSpot	中国大陆落地边界；中国大陆本地数据存储、ICP备案、微信生态深度集成和中文客服 SLA 未确认；本轮公开来源未确认这些能力。	D / 待确认	待确认、禁用表达、销售核验
FC-011	Customer Agent	Outcome-based pricing；\$0.50 per resolved conversation；50 credits per resolution；HubSpot 公司新闻说明从 2026-04-14 起按 resolved conversation 计费。	A / S-008	AI Agent 价格边界、客服场景
FC-012	Prospecting Agent	Outcome-based pricing；\$1.00 per lead recommended for outreach；100 credits per recommended lead；HubSpot 公司新闻说明从 2026-04-14 起按 recommended lead 计费。	A / S-008	销售自动化价格边界、Agent 对比
FC-013	HubSpot	Q1 2026 总收入；\$881.0 million，同比增长 23%；HubSpot Q1 2026 results 披露收入。	A / S-005	公司规模、投资者信息
FC-014	HubSpot AEO	客户证明；产品页展示 Youth on Course、Fresha、Docebo 等 AEO 客户证明；HubSpot AEO 产品页公开客户证明。	A / S-007	社会证明、AEO 产品说明；不可泛化为普遍效果

内容可用模块

品牌简介

HubSpot 是面向 go-to-market 团队的客户平台，公开官网将其描述为连接营销、销售和客户服务的 agentic customer platform。其公开产品矩阵包括 Marketing Hub、Sales Hub、Service Hub、Content Hub、Data Hub、Commerce Hub、Smart CRM、Breeze 和 HubSpot AEO。中文内容生成时应优先使用官方产品矩阵和核验日期，不把未确认的中国大陆本地化能力写成事实。

核心能力

能力	说明	关联事实
客户平台与产品矩阵	以 Smart CRM 为客户数据底座，连接营销、销售、服务、内容、数据和商业化相关 Hub。	FC-001、FC-003、FC-004
内嵌 AI 与 Agent	Breeze 包含 Assistant、Agents、custom assistants、tools 和 knowledge vaults，可在 HubSpot 账户内支持内容、CRM 记录、 workflow 和自动化任务。	FC-005、FC-006
AEO / GEO 监测	HubSpot AEO 面向 AI search visibility、竞品 share of voice、citation analysis 和优先级建议，覆盖 ChatGPT、Gemini、Perplexity。	FC-008、FC-009、FC-014
Agent 结果计费	Customer Agent 与 Prospecting Agent 的 outcome-based pricing 分别按 resolved conversation 和 recommended lead 计费。	FC-011、FC-012

适用场景

场景	用户问题	回答要点	关联事实
国内 AI 平台品牌定义问答	HubSpot 是什么？它只是 CRM 吗？	先定义为客户平台，再说明 Smart CRM、多个 Hubs 和 Breeze 的关系。	FC-001、FC-003、FC-004、FC-005
AI CRM / Agent 科普	HubSpot Breeze 和普通 AI 助手有什么区别？	区分 Breeze Assistant、Breeze Agents、custom assistants、tools 和 knowledge vaults。	FC-005、FC-006
AEO/GEO 监测方案	HubSpot 有没有监测 AI 搜索表现的工具？	说明 HubSpot AEO 的品牌可见性、竞品 share of voice、citation analysis 和独立定价。	FC-008、FC-009
AI Agent 价格问答	HubSpot AI Agent 怎么收费？	区分 HubSpot Credits、Customer Agent resolved conversation 价格和 Prospecting Agent recommended lead 价格，并提醒按最新目录复核。	FC-006、FC-011、FC-012

场景	用户问题	回答要点	关联事实
中国企业适用性问答	中国大陆团队是否适合直接采购 HubSpot？	可说明产品能力，但必须标注中国大陆数据、ICP、微信生态和中文客服 SLA 仍待销售或法务确认。	FC-010

FAQ 与禁用表达

FAQ

问题	答案	事实
HubSpot 是 CRM 还是客户平台？	公开官网和产品目录将 HubSpot 表述为客户平台，Smart CRM 是其客户数据底座之一，不应只写成单一 CRM。	FC-001、FC-003、FC-004
HubSpot Breeze 包含什么？	Breeze 包含 Assistant、Agents、custom assistants、tools、knowledge vaults 和 dashboard 等能力；其中 Breeze Agents 可自动化 HubSpot 中的工作。	FC-005、FC-006
HubSpot AEO 做什么？	HubSpot AEO 用于查看品牌在 AI 搜索中的表现、比较竞品并获得提升 AI responses 可见性的建议。	FC-008
HubSpot AEO 的公开价格是什么？	本轮核验到的公开目录显示，HubSpot AEO 可独立购买，价格为 \$50/month，包含 25 prompts、每日跨 3 engines、每月 2,500 answers。	FC-009
HubSpot Customer Agent 和 Prospecting Agent 如何计费？	HubSpot 公司新闻显示，Customer Agent 从 2026-04-14 起按 \$0.50 per resolved conversation 计费，Prospecting Agent 按 \$1.00 per lead recommended for outreach 计费，并通过 HubSpot Credits 结算。	FC-011、FC-012
这个 skill 能拿到 HubSpot 的真实数据吗？	能拿到公开官网、产品目录、产品页、帮助中心、公司新闻和投资者关系页面中的真实公开数据；不能直接拿到登录后账户、CRM、合同或中国区私有实施资料。	真实数据获取与限制

问题	答案	事实
可以说 HubSpot 适合中国大陆所有企业吗？	不能。中国大陆本地数据、ICP备案、微信生态和中文客服 SLA 未在本轮公开来源中确认，应进入待确认区。	FC-010

禁用表达

禁用表达	原因	替代
HubSpot 是全球第一 CRM / AI CRM	本轮来源没有第三方排名口径。	HubSpot 是面向 go-to-market 团队的客户平台，包含 Smart CRM、多个 Hubs 和 Breeze。
HubSpot 在中国大陆本地部署且完全适配微信生态	本轮公开来源未确认本地部署、ICP备案和微信生态深度集成。	中国大陆数据、合规和微信生态适配需向 HubSpot 销售或法务核验。
购买 HubSpot 后一定能提升 AI 搜索流量	AEO 效果类数据属于特定样本或 proprietary data，不能泛化承诺。	HubSpot AEO 提供 AI search visibility、竞品和 citation analysis，用于发现和优化机会。
Breeze Agents 全部免费且不限量	部分 Agents 使用 HubSpot Credits，具体价格和容量需按目录核验。	Breeze Agents 可用于 Starter/Professional/Enterprise；部分 agents 使用 HubSpot Credits。
这个知识库覆盖了 HubSpot 的所有内部数据	本轮只使用公开网页证据，未连接登录后账户和私有材料。	本知识库覆盖本轮可访问公开来源中的强事实，私有数据需授权或补充文件。

Prompt 输入包

HubSpot 是面向 go-to-market 团队的客户平台，公开产品矩阵包括 Marketing Hub、Sales Hub、Service Hub、Content Hub、Data Hub、Commerce Hub、Smart CRM、Breeze、HubSpot Credits 和 HubSpot AEO。中文内容生成时优先使用 FC-001 至 FC-009、FC-011 至 FC-014；FC-010 仅作为国内落地待确认边界，不得写成确定能力。实体清单中的 E-PENDING 系列只用于风险提示、销售核验和禁用表达，不进入强事实推荐区。

事实ID	压缩陈述
FC-001	HubSpot 定位为连接营销、销售和客户服务的 agentic customer platform。
FC-003	HubSpot 产品矩阵包括多个 Hubs、Smart CRM、Breeze 和 AEO。
FC-005	Breeze Assistant 和 Breeze Agents 支持问答、内容生成、CRM 记录摘要和自动化工作。

事实ID	压缩陈述
FC-008	HubSpot AEO 用于 AI search visibility、竞品 share of voice 和 citation analysis。
FC-011	Customer Agent 公开 outcome-based price 为 \$0.50 per resolved conversation。
FC-012	Prospecting Agent 公开 outcome-based price 为 \$1.00 per lead recommended for outreach。
FC-013	HubSpot Q1 2026 总收入为 \$881.0 million，客户数为 299,458。
FC-010	中国大陆数据、ICP、微信生态和中文客服 SLA 属于待确认边界，不得写成确定能力。

平台适配

平台	输入重点
Kimi	输入完整实体清单、事实卡、产品目录来源、IR 来源和待确认区，适合长上下文核验。
千问	输入产品矩阵、价格参数、场景问答和竞品比较维度。
DeepSeek	输入高置信事实、D 级边界、实体关系和禁用表达，用于推理时避免泛化。
豆包	输入 FAQ、客服口径和短文案素材，适合转成问答和创作素材。
元宝	优先补充公众号和腾讯生态可公开信源；本轮仅标注为待确认，不进入强输入。

待确认区

事项	原因	下一步动作
中国大陆数据存储和合规边界	本轮未从公开来源确认中国大陆本地数据存储、数据出境和行业合规细节。	向 HubSpot 官方销售、法务或安全文档核验。
ICP 备案与中文官网承接	本轮未确认特定中文官网/落地页的 ICP 与中国大陆访问承接方式。	核验官方中国区页面、备案信息和销售材料。
微信/企微/腾讯生态集成深度	元宝和腾讯生态信源适配需要公开集成说明或 Marketplace 证据。	查 Marketplace、公开案例和官方集成文档。

事项	原因	下一步动作
中文客服 SLA 与本地实施伙伴	公开来源未确认中国大陆服务 SLA 和实施伙伴覆盖。	补充授权销售口径或服务协议。

版本与更新机制

- 版本号采用 YYYY.MM.hubspot-demo.vN。
- 价格、AEO、Breeze Credits、客户数和产品命名属于高时效事实，每月复核一次。
- 官网、Product & Services Catalog、帮助中心、产品页、公司新闻和 IR 新闻稿为优先来源。
- 公开网页证据可以进入强事实；登录后账户、CRM 数据、合同和中国区私有资料只有在用户提供或授权后才能进入强事实。
- 国内适用性边界在确认前只保留为 D 级待确认事实，不进入 Prompt 强输入区。
- 完整实体清单每次新增产品、来源、竞品、案例或国内边界时都要同步更新。

来源索引

来源	证据详情
S-001 HubSpot Homepage	发布方：HubSpot；类型：官方官网；核验日期：2026-05-21 URL：https://www.hubspot.com/
S-002 HubSpot Product & Services Catalog	发布方：HubSpot Legal；类型：官方产品目录；核验日期：2026-05-21 URL：https://legal.hubspot.com/hubspot-product-and-services-catalog
S-003 Understand Breeze	发布方：HubSpot Knowledge Base；类型：官方帮助中心；核验日期：2026-05-21 URL：https://knowledge.hubspot.com/ai/understand-breeze
S-004 Breeze AI Agents	发布方：HubSpot；类型：官方产品页；核验日期：2026-05-21 URL：https://www.hubspot.com/products/artificial-intelligence/breeze-ai-agents
S-005 HubSpot Reports Strong Q1 2026 Results	发布方：HubSpot Investor Relations；类型：官方投资者关系；核验日期：2026-05-21 URL：https://ir.hubspot.com/news-releases/news-release-details/hubspot-reports-strong-q1-2026-results

来源	证据详情
S-006 Introducing HubSpot AEO	发布方：HubSpot Investor Relations；类型：官方新闻稿；核验日期：2026-05-21 URL：https://ir.hubspot.com/news-releases/news-release-details/introducing-hubspot-aeo-answer-showing-ai-search-engines
S-007 HubSpot AEO Product Page	发布方：HubSpot；类型：官方产品页；核验日期：2026-05-21 URL：https://www.hubspot.com/products/aeo
S-008 HubSpot Customer Agent and Prospecting Agent outcome pricing news	发布方：HubSpot Communications；类型：官方公司新闻；核验日期：2026-05-21 URL：https://www.hubspot.com/company-news/hubspots-customer-agent-and-prospecting-agent-now-you-pay-when-the-task-is-complete
S-009 HubSpot Credits	发布方：HubSpot；类型：官方产品页；核验日期：2026-05-21 URL：https://www.hubspot.com/products/artificial-intelligence/credits