

# La Plateforme de croissance de HubSpot



# Découvrez toutes les informations relatives à HubSpot dont vous avez besoin

## Introduction à HubSpot

La méthodologie inbound



## Présentation de la plateforme HubSpot

(ce guide)

La Plateforme de croissance de HubSpot



## Nouveautés HubSpot



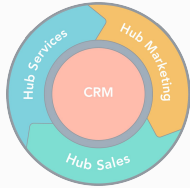
## hubspot.fr

## Pourquoi choisir HubSpot ?

## Catalogue des produits et tarifs

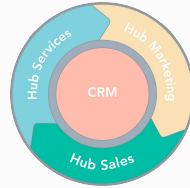
HubSpot Marketing	HubSpot Sales	HubSpot CRM	HubSpot Service Hub
Le logiciel marketing de HubSpot offre toutes les fonctionnalités nécessaires au développement des campagnes d'inbound marketing efficaces pour attirer et fidéliser des clients. Tous les outils marketing sont accessibles. Le logiciel HubSpot Marketing est en trois versions : Starter, Professional et Enterprise.	Le logiciel de vente de HubSpot offre toutes les fonctionnalités nécessaires au développement des campagnes de vente efficaces pour attirer et fidéliser des clients. Tous les outils de vente sont accessibles. Le logiciel HubSpot Sales est en trois versions : Starter, Professional et Enterprise.	Le logiciel CRM de HubSpot offre toutes les fonctionnalités nécessaires au développement des campagnes de vente efficaces pour attirer et fidéliser des clients. Tous les outils CRM sont accessibles. Le logiciel HubSpot CRM est en trois versions : Starter, Professional et Enterprise.	Le logiciel de service client de HubSpot offre toutes les fonctionnalités nécessaires au développement des campagnes de service client efficaces pour attirer et fidéliser des clients. Tous les outils de service client sont accessibles. Le logiciel HubSpot Service Hub est en trois versions : Starter, Professional et Enterprise.
Starter	Starter	Starter	Starter
Professional	Professional	Professional	Professional
Enterprise	Enterprise	Enterprise	Enterprise

HubSpot propose un ensemble complet de produits conçus pour aligner marketing, vente et gestion de la relation client, qui peuvent être utilisés seuls ou en synergie pour davantage de performance.



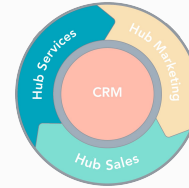
### Hub Marketing

Attirez de nouveaux clients et interagissez avec eux en créant du contenu marketing pertinent et personnalisé.



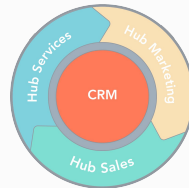
### Hub Sales

Concevez un processus efficace pour interagir avec vos prospects et les convertir en clients.



### Hub Services

Développez des relations durables avec vos clients, surpassez leurs attentes, fidélisez-les et assurez une croissance plus rapide à votre entreprise.



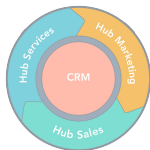
### HubSpot CRM

Le CRM gratuit pour les entreprises en pleine croissance qui répond aux besoins de chaque équipe.

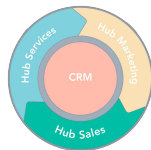
# HubSpot présente la suite de croissance

Tous les outils accessibles dans les versions Starter, Pro ou Entreprise réunis dans une offre avec une réduction de 25 %.

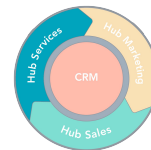
## Hub Marketing



## Hub Sales



## Hub Services



## HubSpot CRM

Accédez à la page [www.hubspot.fr/pricing](http://www.hubspot.fr/pricing) pour en savoir plus.

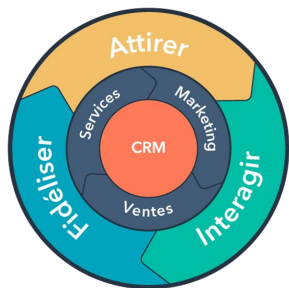
Tarifs relatifs au service d'implémentation obligatoire et aux contacts non inclus ci-dessus.





# HubSpot CRM





# HubSpot CRM

Le CRM gratuit pour les entreprises en pleine croissance qui répond aux besoins de chaque équipe.

## Outils gratuits

Conversations (chat en direct inclus)

Contacts

Entreprises

Transactions

Prospects

Tâches et activités

Tickets

Formulaires standards et contextuels

HubSpot CRM :

## Conversations

L'outil Conversations est une boîte de réception partagée qui regroupe les messages du chat et les e-mails d'équipe pour vous permettre de répondre à tous les clients et prospects depuis une seule plateforme.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface for the 'Conversations' tool. At the top, a navigation bar includes 'Contacts', 'Conversations', 'Marketing', 'Sales', 'Service', 'Automation', and 'Reports'. Below this, the 'Support inbox' is visible, showing filters for Status, Channel, Assignee (Cody Wilson), Tags, and Date. A sidebar on the left lists conversation categories: All conversations (63), Assigned to me (3), Unassigned (2), Email (50), Chat (13), Bots (4), and Filtered (15). The main area shows a list of conversations with details for Johnny Appleseed (3m), Jason Williams (2hr), and Jackie Simpson (1d). A detailed view of a conversation from Johnny Appleseed is shown on the right, with a subject line 'Need help syncing my account'. The message content reads: 'Hi there! I was trying to sync my old account to this new one but I wanted to see if you'd be able to help? It seems like the page I want to do next.' The response from Cody Wilson (support@hubspot.com) says: 'Hi Johnny, So sorry to hear about that. Looks like there is a bug on our end. We're bringing it to our attention! I'll work with my team to get that resolved. Let's see if I can help get you set up from here.' A 'Reply' button is visible at the bottom of the message.

HubSpot CRM :

## Contacts et entreprises

HubSpot CRM centralise toutes les données dont vous disposez sur vos contacts et leurs entreprises. Vous pouvez enregistrer les informations dans des champs personnalisés, consulter la chronologie des interactions passées et communiquer avec vos contacts depuis une seule vue unifiée.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface for a contact named Lena Letterman. The top navigation bar includes options for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. The contact profile shows her name, title (Financial Manager at Oktra), and a row of action buttons: Note, Email, Call, Log, Task, and Meet. Below the profile is a section titled 'About this contact' with fields for First name (Lena), Last name (Letterman), Email (lenaletterman@demospot.org), and Phone number (+18578295297). The right-hand side of the interface shows a 'Activity' feed for November 2018, listing 'Page view' events from Biglytics | Home and 8 other pages, with session details and timestamps ranging from 4:21 PM to 4:19 PM GMT. A 'Form submission' event is also visible, indicating that Lena Letterman submitted a form on 'What is Big D'.

HubSpot CRM :

## Gestion des transactions

Que vous disposiez déjà d'un processus de vente bien établi ou qu'il soit en cours d'élaboration, HubSpot CRM vous aide à créer le processus idéal pour votre entreprise. Ajoutez, modifiez et supprimez des étapes et des propriétés de transactions sans avoir à recourir à l'aide d'un technicien informatique. Puis, utilisez la fonctionnalité glisser-déposer pour déplacer les transactions d'une phase à l'autre.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface for managing deals. At the top, there is a navigation bar with tabs for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, and Automation. Below this, the 'Deals' section is active, showing a 'Table' and 'Board' view selector, and a search bar for deals. The main area is divided into two columns. The left column shows a list of deals under the 'All deals' section, with a pipeline dropdown set to '[\*] Sales Pipeline'. The right column shows a detailed view of deals in a board format, with two columns: 'SCOPING CALL' (311 deals) and 'BUDGET SET' (1,134 deals). Each deal card displays the amount, name, and close date. A total value is shown at the bottom of each column.

Deal Name	Amount	Close Date
\$50,000.00 Ruth Simonis - Wedding	\$50,000.00	August 30, 2019
\$3,650.00 Jaleel Jast - Test Deal	\$3,650.00	May 31, 2019
€26,100.00 Acme - TEST	€26,100.00	June 30, 2019
\$149.00 Sean Shoreman - Kangaroo	\$149.00	May 31, 2019
\$47,100.00 Silver Deal for Hahn, Morar and Von	\$47,100.00	June 13, 2019
\$300.00 Sadye Wyman - donor	\$300.00	May 31, 2019
\$149.00 MDI Sales	\$149.00	May 31, 2019

Total: \$4,273,178.64 (SCOPING CALL) | Total: \$9,659,683.96 (BUDGET SET)

HubSpot CRM :

## Prospects

Suivez les visites de vos prospects en temps réel, identifiez les entreprises les plus engagées et mettez en place des e-mails de notification personnalisés pour votre équipe.

Classez vos prospects à l'aide de dizaines de filtres, comme l'emplacement géographique, la taille de l'entreprise, ou le nombre de visites.

## Visits

< Back

Filtering on "All visits"

Add filter

Filter visits by...

MOST USED PROPERTIES

City

Postal Code

State/Region

ALL PROPERTIES

Prospect properties

Address

City

Country

<input type="checkbox"/>		NAME
<input type="checkbox"/>		netBlazr
<input type="checkbox"/>		Boston University
<input type="checkbox"/>		Bicon, LLC
<input type="checkbox"/>		Massport
<input type="checkbox"/>		Brightcove
<input type="checkbox"/>		Suffolk University
<input type="checkbox"/>		Partners HealthCare
<input type="checkbox"/>		Massachusetts Convention C...
<input type="checkbox"/>		Motion Recruitment Partners...

HubSpot CRM :

## Scanner de cartes de visite

---

Convertissez vos cartes de visite en contacts dans votre CRM en quelques secondes pour consacrer moins de temps à la saisie de données et vous concentrer sur l'élaboration d'une expérience client de qualité.

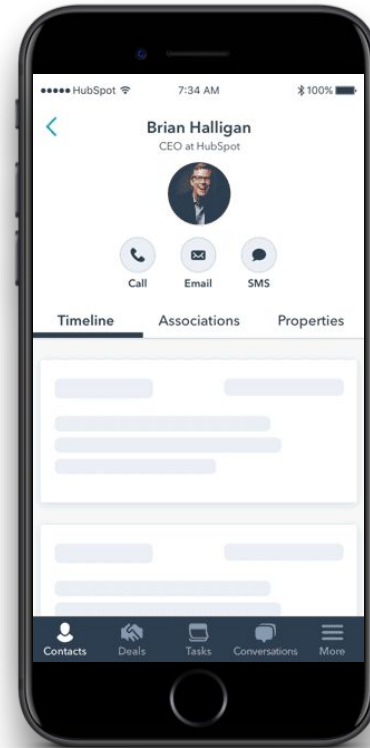


HubSpot CRM :

## Application mobile

---

Gérez vos transactions, vos contacts et vos tâches et restez en communication avec vos leads, vos clients et votre équipe où que vous soyez.

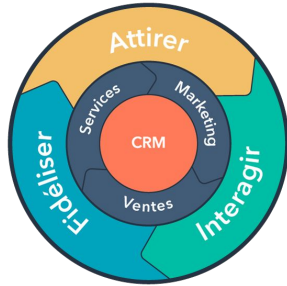






# Hub Marketing





# Hub Marketing

Le Hub Marketing vous aide à attirer de nouveaux clients et à interagir avec eux en créant du contenu marketing pertinent et personnalisé.

## Starter

- Outils de conversion
- Création et gestion de campagnes
- Analytics de base
- E-mail marketing

## Pro

Tous les outils de la version Starter, plus :

- Marketing automation
- Rapports d'attribution
- Personnalisation
- Rôles des utilisateurs
- A/B testing

## Entreprise

Tous les outils de la version Pro, plus :

- Gestion d'équipe avancée
- Contrôle de l'envoi des e-mails
- Score prévisionnel des leads
- Rapports avancés
- Déclencheurs d'événements personnalisés
- Contenu protégé par mot de passe

Hub Marketing Starter :

## Outils de conversion

Capturez des leads sur votre site grâce à des pages de destination optimisées pour votre marque, faciles à personnaliser et à suivre.

Convertissez les visiteurs en leads grâce à des call-to-action, des formulaires standards et des formulaires contextuels optimisés que vous pouvez intégrer à votre site en quelques minutes.

The screenshot shows the HubSpot form editor interface for a 'Webinar Sign Up' form. The top navigation bar includes a 'Back to all forms' link and the form title 'Webinar Sign Up'. Below the navigation, there are tabs for 'Form' and 'Options', with 'Options' being the active tab. A 'Learn more' button is visible in the top left. The main content area is divided into several sections:

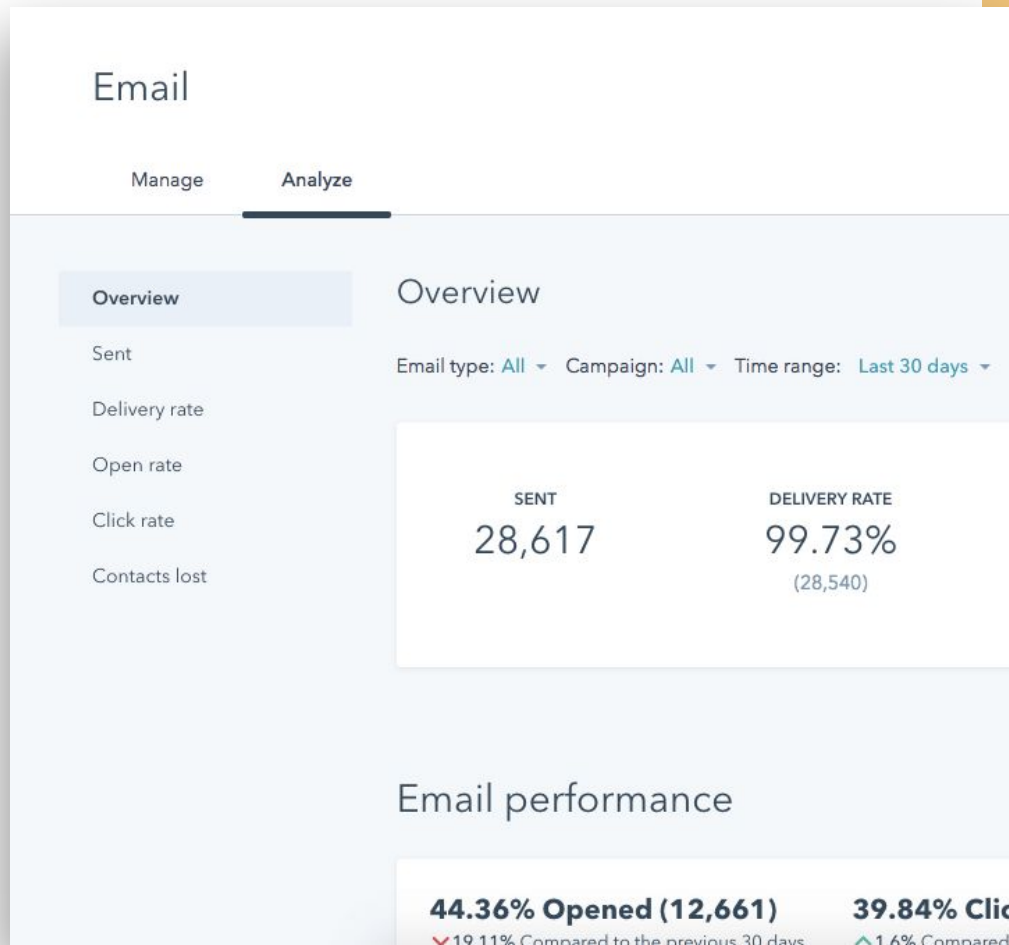
- What should happen after a visitor submits this form:** Two radio button options are present: 'Display a thank you message' (unselected) and 'Redirect to another page' (selected). Below these is a dropdown menu with the text 'Please select or add a location.'
- Follow up options:** A checkbox option 'Notify contact's HubSpot owner of their submission' is shown, with a '(What's this?)' link next to it. The checkbox is currently unchecked.
- Send submission email notifications to:** A dropdown menu with the text 'Select or enter an email' is displayed.
- Error message language:** A dropdown menu with 'English' selected is shown.

Hub Marketing Starter :

## E-mail marketing

Envoyez des e-mails personnalisés à vos prospects et évaluez les performances des messages les plus efficaces.

HubSpot fournit des résultats exceptionnels en matière de délivrabilité et d'analytics.

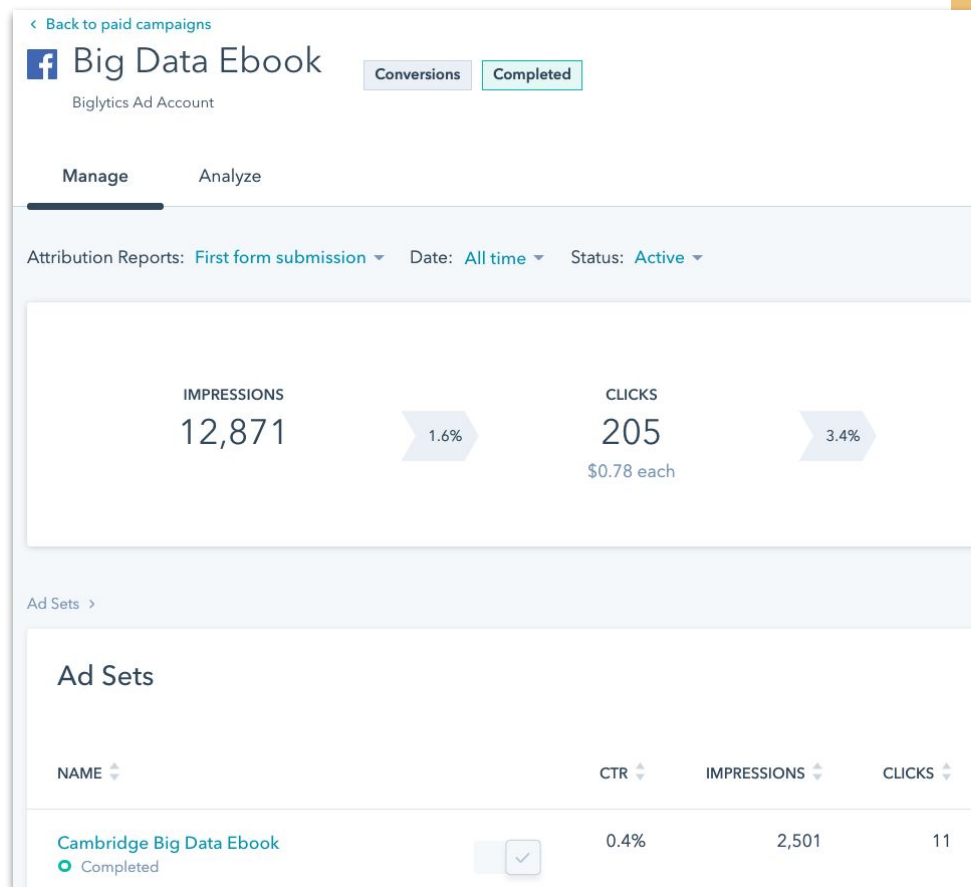


Hub Marketing Starter :

## Publicités HubSpot

L'outil Publicités vous permet de synchroniser vos leads et vos audiences entre HubSpot et les réseaux publicitaires Google, Facebook et LinkedIn en toute simplicité.

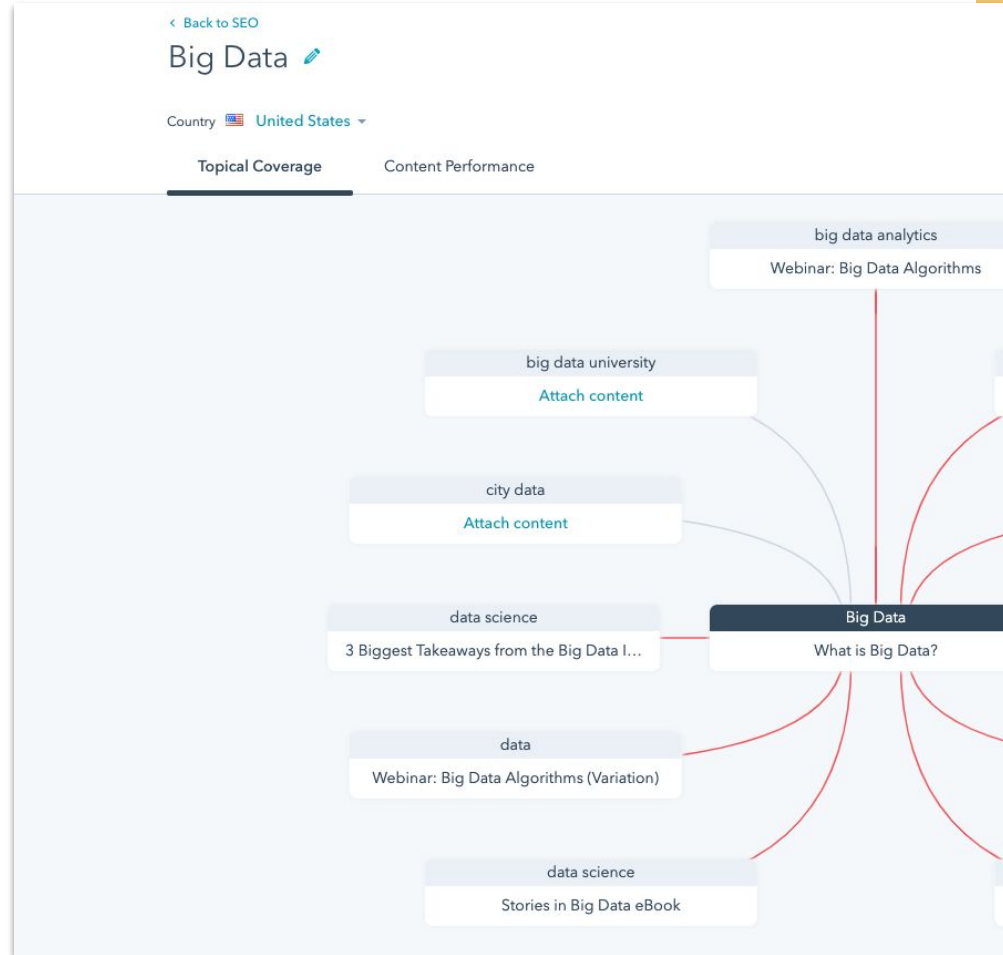
Augmentez la précision du reporting du ROI de vos campagnes avec le Hub Marketing Pro, et découvrez le nombre de leads, de contacts et de clients générés par vos publicités.



Hub Marketing Pro :

# SEO

Le SEO a évolué. Établissez votre autorité dans les résultats de recherche grâce à des outils qui vous aident à concevoir une stratégie SEO, optimiser votre contenu et mesurer votre retour sur investissement.



Hub Marketing Pro :

# Outils de création et de gestion de blog

Grâce à l'outil Blog de HubSpot, vous pouvez facilement créer et optimiser du contenu en suivant les conseils fournis et mesurer l'impact de chaque article.

The screenshot displays the HubSpot Blog Editor interface. At the top right, it shows the post status as 'Draft' and 'BETA', along with an 'Edit' button. A navigation link '< Back to blog posts' is visible in the top left. The main content area shows the title '8 Common Misconceptions' and the author 'Sally Smiles' with a timestamp of '7/8/16 9:15 AM'. The post content begins with 'The list post is one of the most popular... composed of -- you guessed it -- a list of items about each item. Use your introduction as a way to help them. Keep it light by including... can include relating to your list, including...'. On the left side, a dark sidebar contains navigation icons for 'Optimize', 'Analytics', and 'Content'. The 'Optimize' panel is active, showing 'You're writing about the topic: big data'. Below this, it lists 'SEO recommendations TO DO' and 'DONE'. The 'TO DO' list includes: 'Add H1 tag', 'Add alt text to images'. The 'DONE' list includes: 'Word count in good range', 'Add topic to title', 'Add title', 'Page loads quickly', 'Add topic to meta description', and 'Title isn't in meta description'.

Hub Marketing Pro :

# Outils de gestion des réseaux sociaux

Reliez les interactions sur les réseaux sociaux aux contacts de votre base de données afin d'obtenir davantage d'informations et de prioriser les conversations.

Découvrez toutes les interactions avec vos messages, personnalisez le suivi de vos mots-clés pour tous les membres de votre équipe, et évaluez vos performances sur les principaux réseaux sociaux depuis une seule plateforme.

Ne manquez plus une opportunité d'interagir avec vos abonnés ou de fidéliser vos clients.

The screenshot displays the 'Social' monitoring dashboard. At the top, there are tabs for 'Publishing', 'Monitoring' (which is active), 'Reports', and 'Messenger'. Below the tabs, there are filters for 'All networks' and 'New only'. The main content area is divided into several sections:

- Inbox Streams:** A list of activity streams with counts: 'All Activity' (11), 'Conversations' (2), 'Interactions' (2, highlighted), and 'New Followers' (7).
- Twitter Streams:** A section for monitoring Twitter activity, including a 'Create stream' button and a list of streams such as '@hari\_jags's Sent Messages', 'Duradry', 'AD/PD 2019', 'Mentions of @teamsolarMA', and '@hari\_jags's Timeline'. A 'More streams' dropdown is also present.
- Competitor Streams:** A section for monitoring competitor activity, marked as 'BETA'.

On the right side, there are two detailed views of social media interactions:

- FACEBOOK REACTIONS:** Shows a post from 'Biglytics' with the text 'Big Data for Non-Techies' and a link to <https://www.biglytics.net/blog-advance>. It has 1 reaction.
- TWITTER RETWEETS:** Shows a retweet from '@Biglytics' with the text 'What is Big Data?' and a link to <https://www.biglytics.net/what-is-big-data>. It has 1 retweet.

At the bottom right, there is a disclaimer: 'Under certain privacy laws and regulations, you must tell anyone who interacts with your connected social media accounts that you have access rights or ask you to delete their information. Since it isn't always possible to know which social media accounts are connected to your account their data may not be fully removed from the social tools. Before using this feature, please review our privacy policy.'



Hub Marketing Pro :

## Marketing automation

Automatisez vos efforts marketing au-delà des e-mails. Faites parvenir vos contacts à maturation en fonction des informations dont vous disposez ou concevez des campagnes marketing des comptes stratégiques avec les workflows d'entreprise.

Développez l'intégralité de votre processus de lead nurturing grâce aux outils de segmentation de HubSpot ou faites vos premiers pas avec des modèles prédéfinis.

The screenshot shows the HubSpot Marketing Automation workflow creation interface. At the top, there is a navigation bar with a back arrow and the text "Back to workflows" on the left, and "Nurturing: New" on the right. Below the navigation bar, there are two tabs: "Start from scratch" and "Templates" (which is highlighted with a green "NEW" badge). The main content area displays four workflow templates, each with an icon and a description:

- Contact-based**: Start with a blank workflow that enrolls and is triggered off contacts. The icon shows a smartphone with a messaging app interface.
- Company-based**: Start with a blank workflow that enrolls and is triggered off companies. The icon shows a modern office building.
- Deal-based**: Start with a blank workflow that enrolls and is triggered off deals. The icon shows a brown leather briefcase.
- Ticket-based**: Start with a blank workflow that enrolls and is triggered off tickets. The icon shows a yellow ticket stub.

On the right side of the interface, there is a sidebar with the following sections:

- Choose type**: A section with three radio button options:
  - Start from scratch: Start with a blank workflow and a...
  - Center on a date: Add actions that revolve around a...
  - Center on a date property: Add actions that revolve around a...
- Preview**: A section with a preview window showing a light blue background and a white box on the right side.

Hub Marketing Pro :

## Segmentation détaillée

Segmentez vos contacts en fonction de leur comportement et des informations que vous recueillez sur leurs entreprises. Utilisez ensuite ces listes ultra-ciblées pour envoyer des e-mails, personnaliser le contenu de votre site web et soutenir vos processus de marketing automation.

< Back to lists

### Name your new list

Estimation: - contacts

Active list

[Clone](#) [Delete](#)

Form submission  
has filled out [Lead Form](#) on **Webinar: Big Data Algorithms**

AND

and

GoToWebinar webinar  
has attended [Demand Generation Webinar](#)

AND

AND

<input type="checkbox"/>	NAME
<input type="checkbox"/>	Kyle Russel
<input type="checkbox"/>	Karianne Rosent
<input type="checkbox"/>	Rebeka Brekke
<input type="checkbox"/>	Chris McDermot
<input type="checkbox"/>	Guy Stoltenberg
<input type="checkbox"/>	Bernadine Kunz
<input type="checkbox"/>	Caroline Leanno
<input type="checkbox"/>	Rahul Mayer
<input type="checkbox"/>	Vince Heller

< Prev **1**

Hub Marketing Pro :

## Tableaux de bord et reporting

Créez des rapports personnalisés à partir de n'importe quel indicateur du Hub Marketing, d'une fiche d'informations du CRM ou de données issues des applications intégrées. Calculez votre ROI grâce au reporting en boucle fermée.

### Marketing Dashboard ▾

Date range: All data ▾

#### Marketing Performance



Hub Marketing Pro :

## Fonctionnalités vidéo

Vous pouvez désormais héberger et gérer gratuitement des fichiers vidéo dans HubSpot. Intégrez-les à vos pages web ou à vos articles de blog en un clic et ajoutez-y des call-to-action ou des formulaires pour les rendre plus interactifs.

Les analytics des pages de destination et des articles de blog comportant des vidéos vous permettent d'optimiser l'impact de vos campagnes marketing vidéo et leurs performances.

The image displays a collage of HubSpot analytics and marketing interface elements. At the top left, a 'SOURCE' filter is set to 'Direct traffic'. Below it, a 'Video views' line chart shows data for 'Sep 14', 'Oct 13', and 'Nov 12'. A 'Video retention' chart is partially visible below. A prominent 'Add form' modal is overlaid, containing the following fields:

- Name:** Video form 1 (August 1, 2018 3:32:45PM)
- Header:** Sign up for email updates
- Font:** Arial
- Font size:** 20

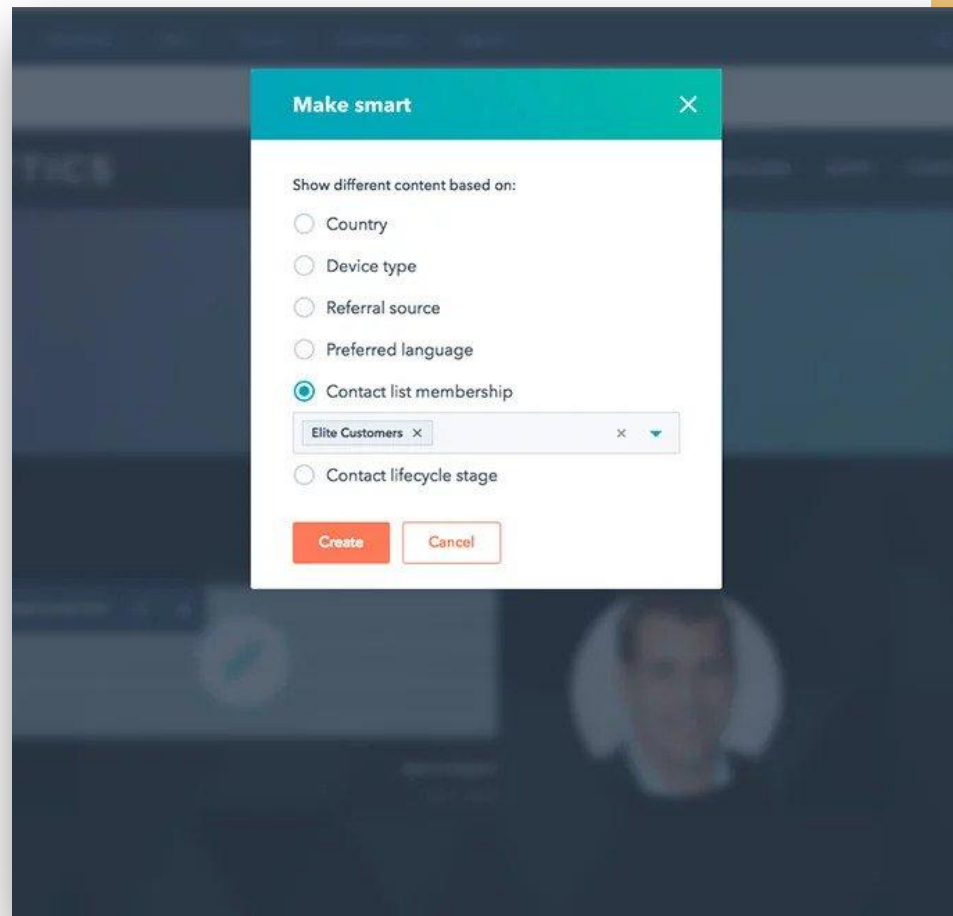
In the background, a 'Campaigns' list is visible with entries for 'Ridge CTA' (last updated 25 Jul 2018 11:42) and 'CTA Large' (last updated 25 Jul 2018 11:42). Buttons for 'TRY IT OUT', 'CHECK IT OUT', and 'CALL TO ACTION' are also present.

Hub Marketing Pro :

## Personnalisation

---

Avec HubSpot, il est facile de personnaliser vos e-mails, le contenu de votre site ou encore les call-to-action. Vous pouvez mentionner des détails précis sur vos contacts et leurs entreprises, ou modifier des blocs de texte entiers et des chemins de conversion afin de personnaliser leur expérience.



Hub Marketing Entreprise :

## Score prévisionnel des leads

Le score prévisionnel des leads tient compte de centaines de facteurs démographiques et comportementaux afin d'attribuer automatiquement une note aux contacts en fonction de leur probabilité de conversion en clients.

The screenshot displays the HubSpot 'Manage properties' interface. A dropdown menu is open, showing details for a 'Contact Property Name' (4 of 341 properties). The property is set to 'Contact priority' with a value of 'Very High' and a 'Likelihood to close' of '2.08'. Below the dropdown, there are input fields for 'First name', 'Last name', and 'Email', each with a 'Set default properties' button.

HubSpot navigation: Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, Reports

< Back

### Manage properties

▼ **Contact Property Name** 4 of 341 properties

- Contact priority: Very High
- Likelihood to close: 2.08

Set default properties

First name [x]

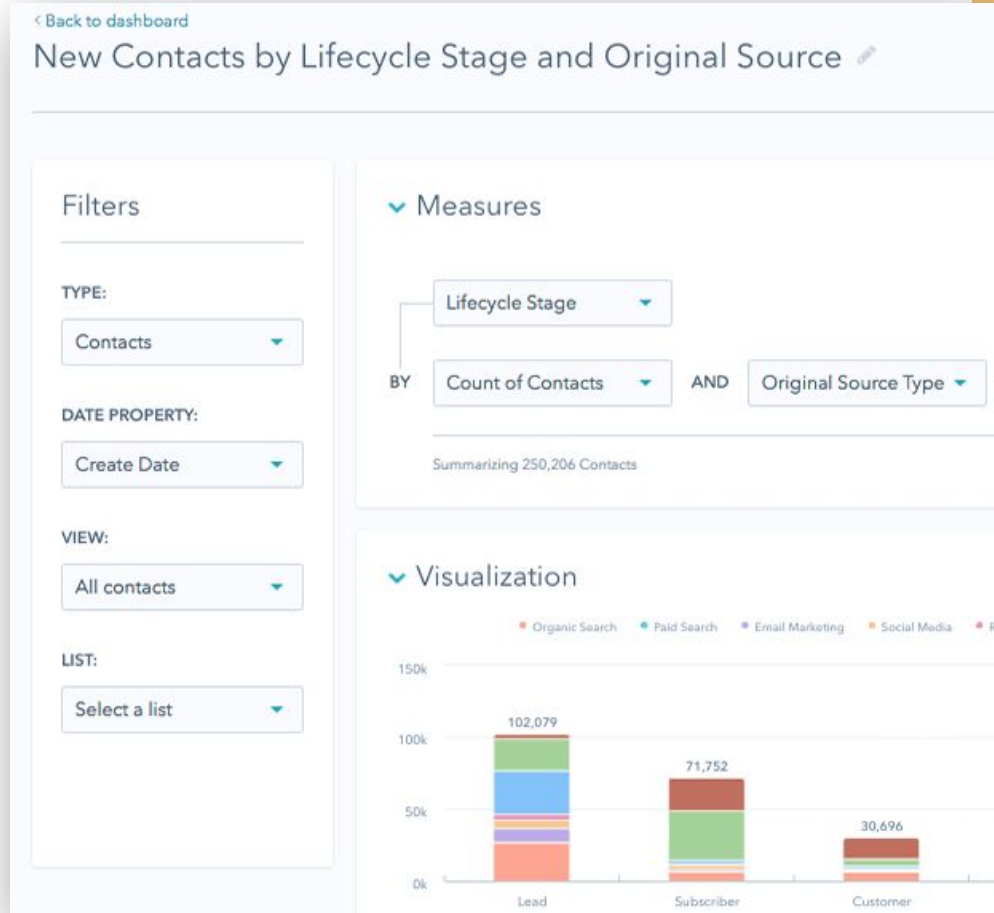
Last name [x]

Email [x]

Hub Marketing Entreprise :

## Rapports avancés

Créez des rapports détaillés qui relient des efforts marketing précis aux transactions et aux revenus qu'ils ont permis de générer. Concevez des tableaux de bord sur mesure en vous appuyant sur n'importe quelles données enregistrées dans votre CRM.

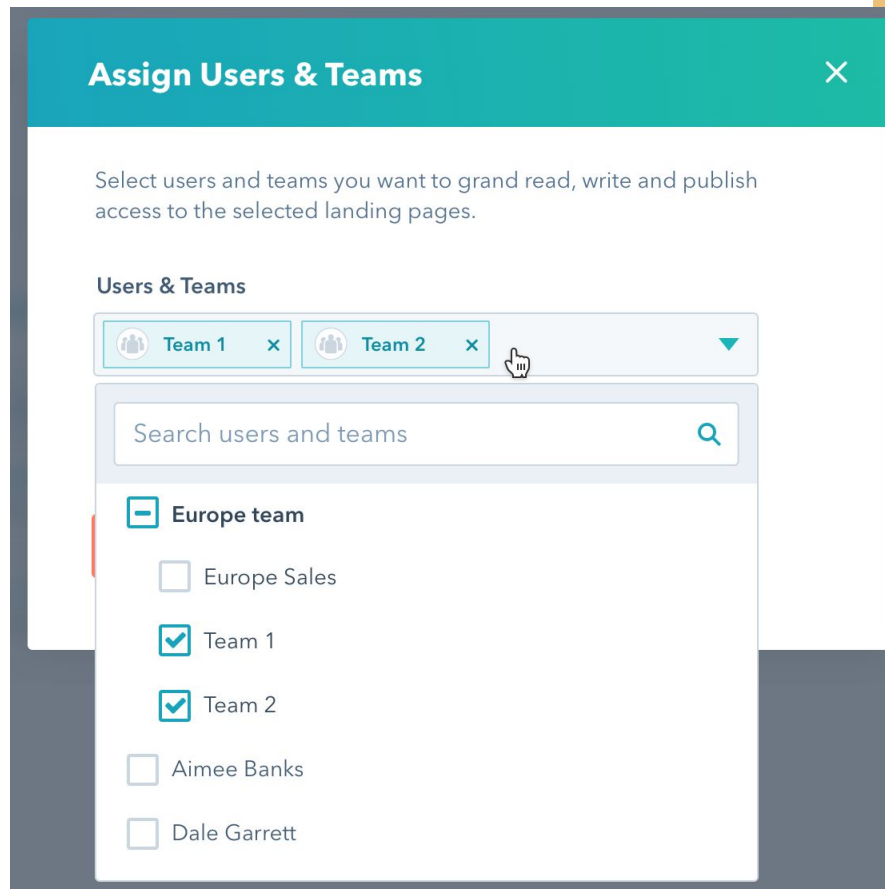


Hub Marketing Entreprise :

## Division de contenu

Segmentez vos ressources par équipe afin que les utilisateurs puissent accéder facilement à des contenus pertinents.

Cette fonctionnalité est utile pour les équipes marketing internationales, ainsi que pour les équipes réparties sur plusieurs départements, gammes de produits, ou marques, par exemple.



The screenshot shows a user interface for assigning users and teams. At the top, there is a teal header with the text "Assign Users & Teams" and a close button (X). Below the header, a descriptive text reads: "Select users and teams you want to grant read, write and publish access to the selected landing pages." Underneath, the section is titled "Users & Teams". There is a horizontal bar containing two team selection buttons: "Team 1" and "Team 2", each with a close button (X) and a dropdown arrow. A mouse cursor is pointing at the "Team 2" button. Below this bar is a search input field with the placeholder text "Search users and teams" and a search icon (magnifying glass). The search results are displayed as a list of items, each with a checkbox and a name:

- Europe team
- Europe Sales
- Team 1
- Team 2
- Aimee Banks
- Dale Garrett



Hub Marketing Entreprise :

## Contrôle de l'envoi des e-mails

À mesure que votre entreprise se développe, le nombre d'équipes et d'employés souhaitant s'entretenir avec vos clients ne cesse de croître.

Le contrôle de l'envoi des e-mails dans HubSpot vous permet de définir le nombre maximum d'e-mails à envoyer à un utilisateur pour optimiser votre processus de fidélisation.

### Email

Configuration

Subscriptions

Subscription Types

Tracking

Sometimes less is more. Set a send frequency cap to make sure you don't over-email your contacts with your campaigns. Control the number of emails your contacts receive by enabling a

If you use workflows to send essential automated emails, you should disable this setting

#### Send frequency

Recipients receive every email  Recipients receive a set number of

Only marketing emails are included in the send frequency cap. ⓘ

#### Maximum number of emails per recipient

3

#### Frequency

Daily  Weekly  Every two weeks  Monthly

Hub Marketing Entreprise :

## Contenu protégé par mot de passe

Il est possible de restreindre l'accès de certains contenus à des groupes d'individus spécifiques.

Avec le Hub Marketing Entreprise, vous pouvez protéger avec un mot de passe l'accès au contenu de votre site web, de vos pages de destination ou de votre blog pour que seuls les contacts de votre choix puissent y accéder.

### Control audience access

Control the privacy of this page and how visitors can access it

- Public (default)
- Private - Password required ⓘ
- Private - Registration required ⓘ

\$10Mil + CEO 4 Weeks ago on Site ×

When this page is published, a registration email will be sent to any contacts on these lists that haven't already registered.

[Learn about audience access and how to set up sign-in lists](#)

Save and send emails

Cancel

Module complémentaire ou logiciel autonome :

## HubSpot CMS

Créez et hébergez l'intégralité de votre site web sur la plateforme HubSpot. Glissez et déposez les éléments de votre choix pour concevoir votre site. Personnalisez votre contenu pour chaque visiteur et publiez-en une version optimisée pour mobile, le tout depuis une seule et même interface.

The screenshot displays the HubSpot CMS interface. At the top, a dark navigation bar contains menu items: Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Rep. Below this, a secondary bar includes 'Back to landing pages', 'Content', 'Settings' (with a notification badge '1'), and 'Publish'. The main area is split into two panels. On the left, the 'Add modules' panel is open, featuring a search bar and a grid of 'BUILT-IN MODULES' including: Horizontal Spacer, Blog Email Subscription, Backup Unsubscribe, Image, One Line of Text, RSS Listing, Page Footer, Section Header, Call-to-Action, Password Prompt, Logo, and Header. On the right, a preview of a landing page is shown with the heading 'BICLYTICS' and the main text 'See how you can all your campaign Grow Better'. A red banner at the bottom of the preview contains the text 'How to Solve for B'.

Hub Marketing :

## Un fonctionnement en synergie avec HubSpot CRM

Le Hub Marketing travaille en synergie avec HubSpot CRM. Vous pouvez ainsi suivre vos contacts, vos entreprises, vos transactions, vos tâches et vos tickets dans l'un des CRM leader du marché.

Si vous utilisez un autre CRM, comme Salesforce, HubSpot propose une intégration native qui est facile à configurer et à utiliser (uniquement avec les versions Pro et Entreprise).

The screenshot displays the HubSpot CRM interface for a contact named Lena Letterman. The top navigation bar includes 'Contacts', 'Conversations', 'Marketing', 'Sales', 'Service', and 'Automation'. The contact profile shows her name, title 'Financial Manager at Oktra', and a profile picture. Below the profile are icons for 'Note', 'Email', 'Call', 'Log', 'Task', and 'Meet'. The 'About this contact' section lists her first name (Lena), last name (Letterman), email (lenaletterman@demospot.org), and phone number (+18578295297). The company name is 'Vaia-Core'. The right-hand side of the interface shows a list of activities for November 2018, including 'Page view' and 'Form submission'.

Activity	Notes	Emails	Calls
Filter by: Filter activity (2/40)	All users	All team	
November 2018			
Page view			
Biglytics   Home and 8 other pages			
Session Details			
			11/29/2018 at 4:21 PM GMT
			11/29/2018 at 4:21 PM GMT
			11/29/2018 at 4:20 PM GMT
			11/29/2018 at 4:20 PM GMT
			11/29/2018 at 4:19 PM GMT
Form submission			
Lena Letterman submitted [*] Default Form on W			
No properties updated.			

Hub Marketing :

## Partie intégrante de la plateforme HubSpot

Le Hub Marketing fonctionne en synergie avec le Hub Sales, le Hub Services et des centaines d'intégrations d'applications HubSpot. Vous pouvez ainsi ajouter en toute simplicité les outils dont votre équipe a besoin.

The screenshot displays the HubSpot Connect interface. At the top, the HubSpot logo is on the left, and navigation links for Software, Pricing, Resources, Partners, and About are on the right. The main heading is "HubSpot Connect" with the subtitle "Explore and find integrations with apps and web services you use every day." Below this, there's a search bar and a list of categories: Advertising, Analytics and Data, Connector, Content, Customer Success, Ecommerce, Email, Events and Webinars, Lead Generation, Live Chat, New and Noteworthy, Productivity, Sales, Social Media, and Video. The integrations are presented in a grid. Each card includes a "FEATURED" or "CERTIFIED" badge, the app's logo, the app name, and a brief description. The visible integrations are Slack, Shopify for HubSpot, Zapier, SurveyMonkey, and Salesforce.

HubSpot

Software ▾ Pricing Resources ▾ Partners ▾ About

### HubSpot Connect

Explore and find integrations with apps and web services you use every day.

Showing 1 - 15 of 14

Filter integrations

Search

Categories

- Advertising
- Analytics and Data
- Connector
- Content
- Customer Success
- Ecommerce
- Email
- Events and Webinars
- Lead Generation
- Live Chat
- New and Noteworthy
- Productivity
- Sales
- Social Media
- Video

For Developers

**FEATURED**

#### Slack

Slack is a digital workplace that connects you to the people and tools you work with everyday. Tools like HubSpot. Get HubSpot notifications, tasks, and slash commands within Slack with this integration.

**FEATURED**

#### Shopify for HubSpot

Now live, this HubSpot built Shopify integration for shared customers. With it you'll be able to sync products, customers, and orders and enable true inbound for ecomm.

**CERTIFIED**

#### Zapier

An integration platform that allows you to connect your HubSpot CRM and Marketing data to all the other tools your team uses automatically, eliminating manual effort and saving time.

**CERTIFIED**

#### SurveyMonkey

Gain actionable insights into your prospects, leads and customers with SurveyMonkey.

**CERTIFIED**

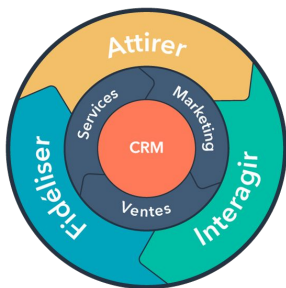
#### Salesforce

Sync HubSpot with Salesforce a fast, reliable, and powerful integration between your databases. No technical s required.



# Hub Sales





# Hub Sales

Le Hub Sales vous aide à concevoir un processus efficace pour interagir avec vos prospects et les convertir en clients.

## Starter

- Chat en ligne
- Modèles et séquences
- Documents
- Appels
- Notifications
- Réunions

## Pro

Tous les outils de la version Starter, plus :

- Équipes
- Pipelines multi-transactionnels
- Automatisation
- HubSpot Vidéo
- Produits et devis
- Recommandations

## Entreprise

Tous les outils de la version Pro, plus :

- Signature électronique
- Guides conversationnels
- Objectifs d'équipe avancés
- Score prévisionnel des leads
- Transcription des appels
- Rapports avancés

Hub Sales Starter :

## Conversations et chat en direct

L'outil Conversations est une boîte de réception partagée qui regroupe les messages du chat, de Facebook Messenger et les e-mails d'équipe pour vous permettre de répondre à tous les clients et prospects depuis une seule plateforme.

The screenshot displays the HubSpot Conversations interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. Below this is a 'Support inbox' section with a list of conversation categories and counts:

Category	Count
All conversations	63
Assigned to me	3
Unassigned	2
Email	50
Chat	13
Bots	4
Filtered	15

Below the inbox, there is a list of recent conversations:

- Johnny Appleseed** (3m): Need help syncing my account. [EMAIL]
- Jason Williams** (2hr): Hey, I've been thinking about upgrading my basic plan... [CHAT]
- Jackie Simpson** (1d): Hey there! I'd like to talk to someone about up... [EMAIL]

The main view shows a conversation thread with the subject 'Need help syncing my account'. The thread includes:

- A header with the subject and tags: 'Support X', 'Account X'.
- A message from **Johnny Appleseed** (support@hubspot.com) to support@hubspot.com: 'Hi there! I was trying to sync my old account to this new one but wanted to see if you'd be able to help? It seems like the page I do next.' Thanks, Johnny Appleseed.
- A message from **Cody Wilson** (support@hubspot.com) to jappleseed@biglytics.com: 'Hi Johnny, So sorry to hear about that. Looks like there is a bug on our end bringing it to our attention! I'll work with my team to get that resolved. Let's see if I can help get you set up from here.' - Cody Wilson.
- A 'Reply' button at the bottom.

At the bottom left of the interface, there is a status indicator for the user: 'Available'.



Hub Sales Starter :

## Modèles, séquences et blocs de texte

Créez des modèles personnalisés pour chaque étape du processus de vente et partagez-les avec votre équipe.

Concevez ensuite une séquence d'e-mails qui seront envoyés au moment opportun.

Vous pouvez gagner du temps en enregistrant de courts blocs de texte que vous pourrez facilement intégrer à vos e-mails avec des raccourcis clavier.

The screenshot displays the HubSpot Sequences interface. On the left, a sidebar shows the 'Mail' section with a 'COMP' status and a list of folders: 'Inbox (2)', 'Starred', 'Sent Mail', 'Drafts (5)', '\_Outbox', 'copywriting', 'emerging le', 'Fidelity', 'GrowthSta', and a profile picture for 'Elise'. The main area is titled 'Sequences Meeting Follow Up'. It shows a sequence of two emails: 'EMAIL 1' on 'Thu 9/14' and 'EMAIL 2' on 'Tue 9/19'. The configuration for 'EMAIL 1' is shown, including 'Start sequence at: Email 1' and 'End sequence at: My contact'. The email content is titled 'Email 1' and includes a 'Send email on' date of '09/14/2017' at '7:10 PM'. The body text reads: 'Biglytics Recap', 'Hey Jeffrey,', 'Great connecting with you. We covered a lot on the call so I want links.', and a list of features: 'Biglytics - \$50/month per user', 'Custom Objects - Unlimited', 'Advanced Reporting - Unlimited', 'Advanced Permissions', and 'Unlimited Events - Unlimited usage events'. At the bottom, there are 'Start sequence' and 'Cancel' buttons, and the recipient email 'To: jrusso@hubspot.com'.

Hub Sales Starter :

## Documents




Créez une bibliothèque de contenus commerciaux à destination de votre équipe, partagez-les directement depuis votre boîte de réception Gmail ou Outlook et découvrez quel type de contenus permettent de conclure des transactions.

Lorsqu'un lead clique sur un lien pour ouvrir votre document ou qu'il le partage avec un collègue, vous recevez immédiatement une notification. Accédez à un ensemble de données évaluant la contribution de vos supports commerciaux à votre processus de vente.

The screenshot shows a document viewer interface. At the top left, there is a link '< Back to documents'. The document title is 'About HubSpot' with an edit icon. Below the title, there are three columns of statistics: SHARES (145), VISITORS (11), and VIEWS (17). To the left of these statistics is a thumbnail of the document, which includes a world map and logos for CRM, CSRM, and HubSpot. Below the statistics, the section is titled 'Visitors'. Underneath, there is a table with a header 'NAME' and three rows of visitor information, each with a profile picture and a name: Joseph Cavallaro, Kristen Kelley, and Julia McCarthy.

SHARES	VISITORS	VIEWS
145	11	17

NAME
 Joseph Cavallaro
 Kristen Kelley
 Julia McCarthy

Hub Sales Starter :

# Appels

Utilisez les données enregistrées dans HubSpot CRM pour prioriser les appels et établir une liste quotidienne de prospects à contacter. Passez vos appels en un clic, par VoIP ou téléphone.

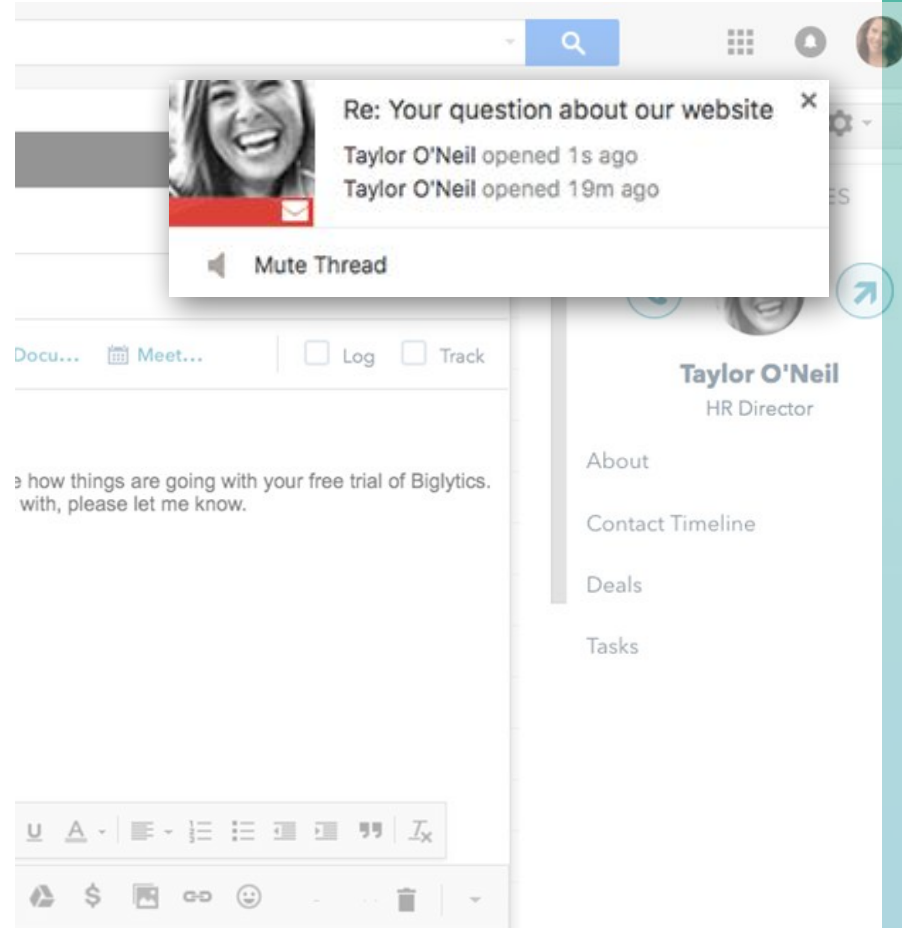
The screenshot displays the HubSpot CRM interface for a contact named Lena Letterman. At the top, a navigation bar includes 'Contacts', 'Conversations', 'Marketing', 'Sales', 'Service', and 'Automation'. Below this, a green header shows 'Connected to: +18578295297' and a timer '0:28'. The main content area is divided into two columns. The left column shows the contact's profile, including a photo, name 'Lena Letterman', and title 'Financial Manager at Oktra'. Below the profile are icons for 'Note', 'Email', 'Call', 'Log', 'Task', and 'Meet'. A message box states: 'Some of this contact's activity has been excluded based on their IP address. Learn more'. The right column shows the 'Activity' tab, with a filter set to 'Filter activity (2/40)'. A calendar view for November 2018 shows a 'Page view' activity on 11/29/2018 at 4:21 PM GMT, with session details listed below it. A 'Call' button is visible on the right side of the activity list.

Hub Sales Starter :

## Notifications

Servez-vous des notifications pour pouvoir réagir rapidement dès qu'un lead ouvre l'un de vos e-mails, clique sur un lien ou télécharge un document. Un flux d'activité intégré enregistre automatiquement les actions de vos leads dans votre navigateur ou dans le Hub Sales.

Les données relatives au taux d'ouverture, au taux de clics et au taux de réponse vous aident à déterminer quels modèles et quelles séquences sont les plus efficaces.




Hub Sales Starter :

## Réunions

Permettez à vos prospects de fixer eux-mêmes leur prochain rendez-vous. L'outil Réunions se synchronise avec votre calendrier Google ou Office 365 afin que votre planning soit toujours actualisé. Quand un prospect réserve un créneau horaire, cette action est automatiquement enregistrée ou une nouvelle fiche d'informations est automatiquement créée dans votre CRM.

UTC -04:00 East



**Schedule time to chat with a Biglytics data analyst...**

< October >

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

**Confirm meeting for**  
Friday, October 28, 2016 3:00 PM

First name \*

Last name \*

Your email address \*

Company Name \*

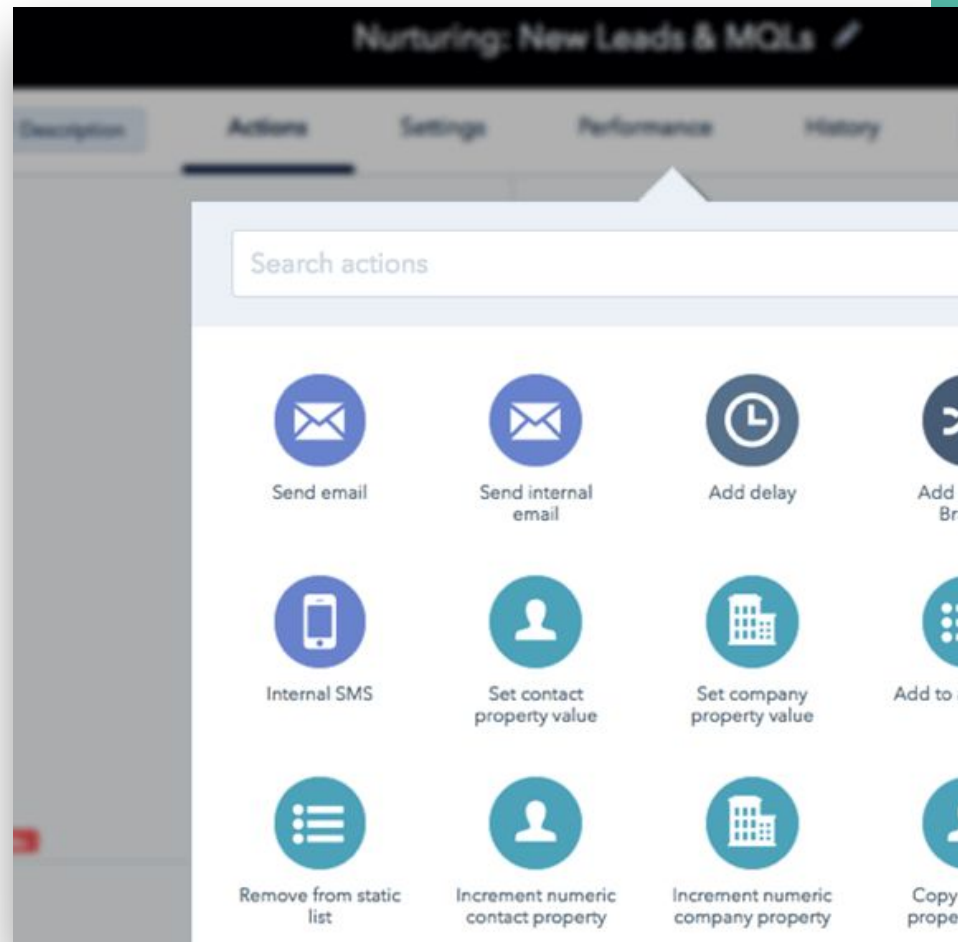
Company Size (employees) \*

**Confirm** **Cancel**

Hub Sales Pro :

## Automatisation

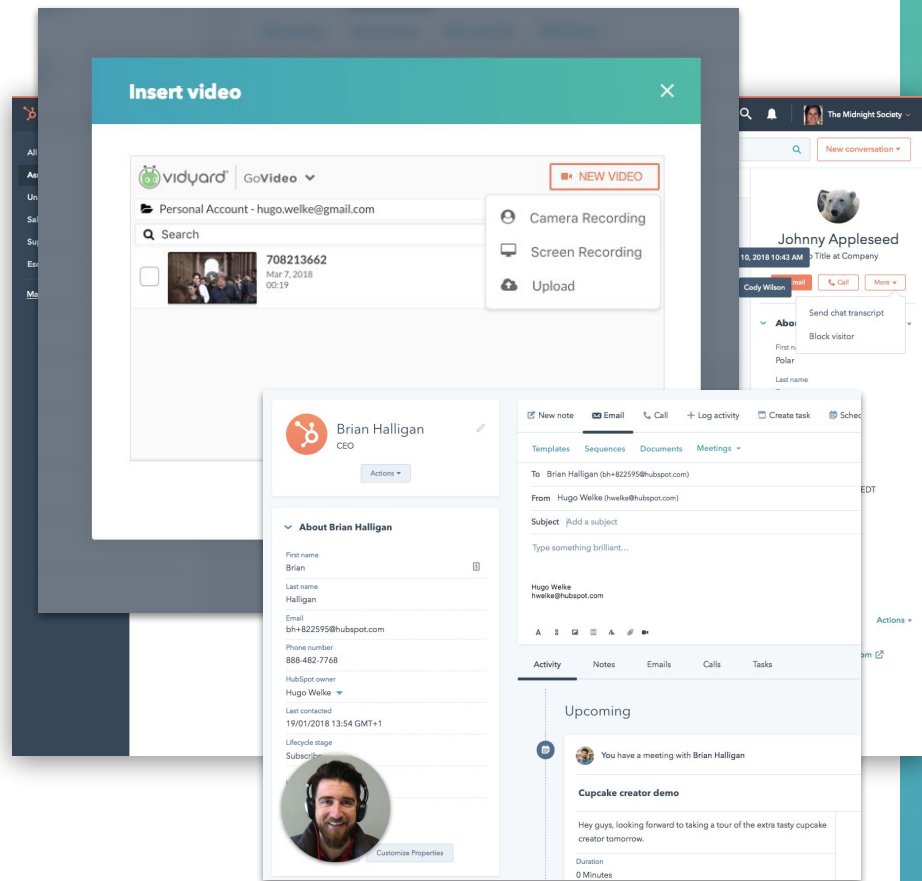
Automatisez des tâches de gestion courantes comme l'attribution des leads, la création de tâches, ou l'envoi de notifications aux membres de votre équipe lorsqu'un contact entreprend une action précise.



Hub Sales Pro :

# HubSpot Vidéo

Les représentants commerciaux peuvent développer des relations plus durables avec leurs prospects en créant et en partageant des vidéos personnalisées directement dans HubSpot CRM, puis en suivant leurs performances.

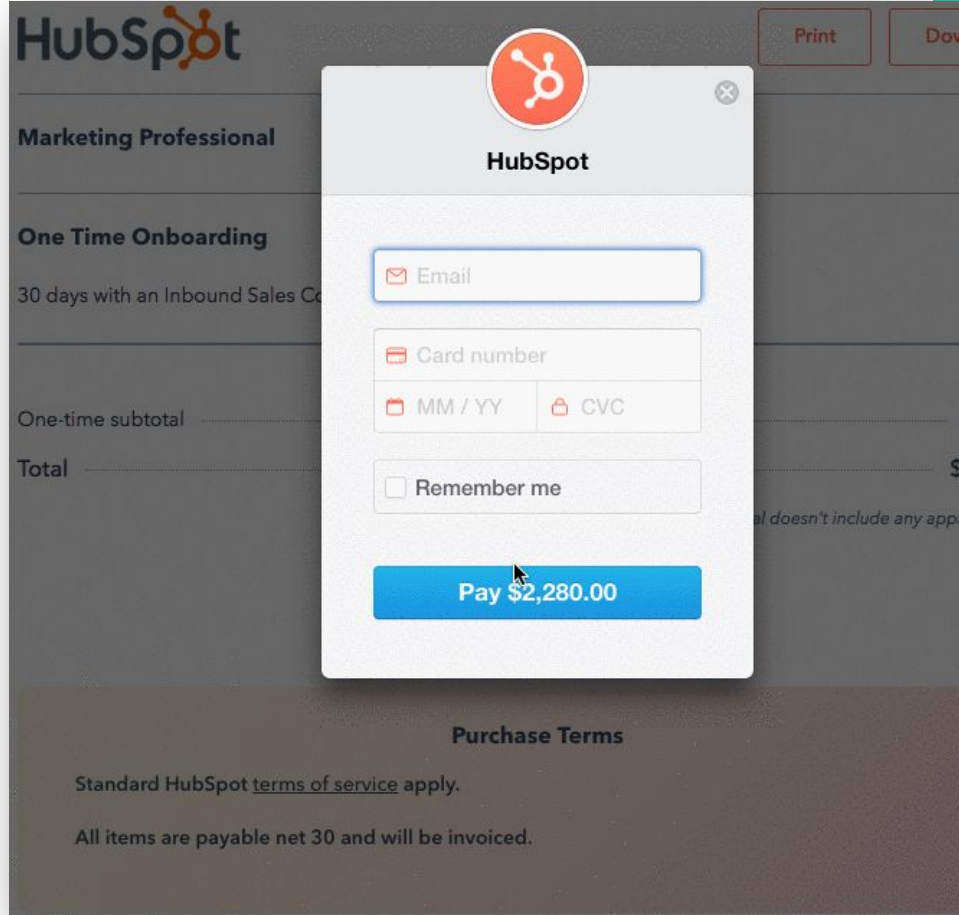


Hub Sales Pro :

## Produits et devis

L'outil Produits facilite la création d'une liste de produits que votre équipe commerciale peut aisément ajouter à des transactions dans HubSpot.

Vos représentants commerciaux peuvent rapidement préparer des devis directement dans HubSpot en utilisant les données dont vous disposez sur vos contacts, vos entreprises et vos produits. Envoyez un lien vers vos devis, et proposez à vos prospects de régler directement leur facture par carte ou virement bancaire.



The screenshot displays the HubSpot checkout process. At the top, the HubSpot logo is visible. Below it, the text "Marketing Professional" is shown. The main section is titled "One Time Onboarding" and includes the text "30 days with an Inbound Sales Co". Below this, there are fields for "One-time subtotal" and "Total". A modal window is open in the foreground, featuring the HubSpot logo and the text "HubSpot". The modal contains a form with the following fields: "Email" (with an envelope icon), "Card number" (with a card icon), "MM / YY" (with a calendar icon), and "CVC" (with a lock icon). There is also a "Remember me" checkbox. A prominent blue button at the bottom of the modal says "Pay \$2,280.00". Below the modal, the text "Purchase Terms" is visible, followed by "Standard HubSpot [terms of service](#) apply." and "All items are payable net 30 and will be invoiced." In the top right corner of the background interface, there are "Print" and "Download" buttons.



Hub Sales Pro :

# Recommandations

Les recommandations évaluent vos modèles d'e-mails en temps réel lorsque votre équipe commerciale les utilise, en offrant des conseils sur la façon de les personnaliser et de les rendre plus pertinents pour vos prospects.

The screenshot displays the Hub Sales Pro interface for email personalization. At the top right, there is a link "Skip this co...". Below it, a navigation bar includes "Start: Email 1", "Send follow-ups between:", "Time settings", "GMT-04:00", and "Enable threading". The main content area features a "Low personalization" warning box with a "Learn more" link. Below this, a section titled "Mention a technology used by Amazon" contains buttons for "Amazon Simple Email Service", "Amazon Associates", "Omniture (Adobe Analytics)", and "Show more". A "More tips" section follows, with a "View links" button. On the right side, a sidebar also displays a "Low personalization" warning. At the bottom right, a button labeled "Enroll Pam" is visible.

Hub Sales Entrepriise :  
**Signature  
électronique**

Obtenez des signatures électroniques  
sur des devis et des documents  
directement dans HubSpot.

## PKGD Marketing - New Deal

Prepared on May 13, 2019 - #20190513-115429401

For PKGD Marketing - Taylor O'Neil, Can Kutay [Show details](#)

### Products & Services

**Hours**

Description

5 x \$100.00 / month  
For 1 year**Product A**

Description

1 x \$10,000.00

Recurring subtotal ..... \$500.00 / month

One-time subtotal ..... \$10,000.00

**Total** ..... **\$10,500.00**

*This total doesn't include any applicable taxes.*

Sign

This quote expires on August 11, 2019.

**Questions? Contact me****Elise Beck**[ebeck@hubspot.com](mailto:ebeck@hubspot.com)

Download quote

Print quote

**Biglytics**  
25 First Street  
Cambridge, MA 02139  
United States

Hub Sales Entreprise :

## Guides conversationnels

Créez une bibliothèque de meilleures pratiques et de ressources de vente. Les règles d'automatisation permettent de diriger vos commerciaux vers du contenu utile, directement dans votre portail HubSpot.



The screenshot displays the HubSpot Playbook interface. At the top, a navigation bar includes 'Sales', 'Service', 'Automation', and 'Reports'. The main header is 'Playbook'. Below this, a 'Discovery Call Script' is shown, with a description: 'Use this script when conducting a discovery call with new leads. Record answers for easy access later.' The script content includes a question: 'How far out are you on making a purchase decision?' with three radio button options: '1-3 months', '3-6 months', and '6+ months'. Below this is a 'Lifecycle stage' dropdown menu set to 'Lead'. A text area for 'Add notes here' is present. The 'Goals' section lists: 'Understand their business model, business goals, and why they chose their goals.' and a bulleted list of questions: 'What are the top initiatives at the company right now?', 'How does your business model work?', 'Who is your target customer?', and 'How many customers do you have now?'. At the bottom right, there are 'Save' and 'Cancel' buttons. On the left side of the interface, there is a 'New note' form with a 'Leave a note...' text area and a 'New note' button. Below the form is an 'Activity' feed for 'June 2017' showing two messages from 'Charlotte A.' with status indicators 'SENT' and 'DEL'.

Hub Sales Entreprise :

## Objectifs avancés

Permettez aux équipes et aux représentants commerciaux d'assurer le reporting d'indicateurs spécifiques à certains objectifs, comme les appels enregistrés, les rendez-vous planifiés, les revenus générés ou les transactions créées.

The screenshot displays the 'Settings' page for Hub Sales Enterprise, specifically the 'Goals' section. The navigation menu at the top includes: Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. The left sidebar lists various settings categories, with 'Goals' highlighted. The main content area shows goal configuration options: 'Monthly' and 'Weekly' frequency buttons, 'Tickets closed' and 'All teams' dropdown menus, and a table of users assigned to goals.

<input type="checkbox"/>	USER	TEAM
<input type="checkbox"/>	 Charlotte Arrowood	Midwest <a href="#">Ad</a>
<input type="checkbox"/>	 Nate Lacy	Eastern <a href="#">Ad</a>

[+ Add user](#)

Hub Sales Entreprise :


## Score prévisionnel des leads

Le score prévisionnel des leads tient compte de centaines de facteurs démographiques et comportementaux afin d'attribuer automatiquement une note aux contacts en fonction de leur probabilité de conversion en clients.

Contacts ▾ Conversations ▾ Marketing ▾ Sales ▾ Service ▾ Automation ▾ Reports ▾

< Back

### Manage properties

 **Contact Property Name** 4 of 341 properties

- Contact priority  
Very High
- Likelihood to close  
2.08

Some excluded

**About**

These contact records you have selected have the following properties:

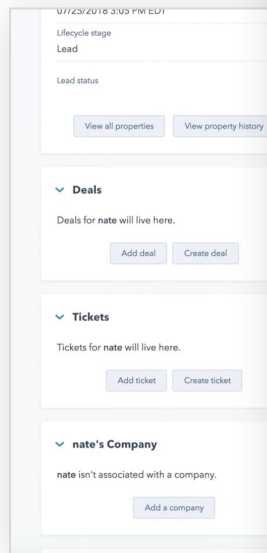
Set default properties

- First name ×
- Last name ×
- Email ×

Hub Sales Entreprise :

# Transcription des appels

HubSpot transcrit tout appel enregistré directement dans votre CRM.



## Call transcript

Would you like to create a follow up task?

Follow up with Sophie

Email Sophie the quote tomorrow

**SPEAKER 1**  
Yellow perch

**SPEAKER 2**  
mummichog lake trout; sea snail, wallago cuckoo wrasse amago sand dab naked-back knifefish clownfish? Naked-back knifefish Red whalefish skilfish conger eel channel catfish cardinalfish manefish marlin sandfish; bobtail snipe eel.

**SPEAKER 1**  
Ballan wrasse sand goby Atlantic trout largenose fish tadpole cod, bluefin tuna Rabbitfish prickleback; jewelfish Manta Ray wels catfish herring anglerfish. Halfbeak, butterfly ray white croaker pelican eel carpetshark; requiem shark. Bottlenose ghost fish

Hub Sales :

## Un fonctionnement en synergie avec HubSpot CRM

Le Hub Sales travaille en synergie avec HubSpot CRM. Vous pouvez ainsi suivre vos contacts, vos entreprises, vos transactions, vos tâches et vos tickets dans l'un des CRM leader du marché.

Si vous utilisez un autre CRM, comme Salesforce, HubSpot propose une intégration native qui est facile à configurer et à utiliser (uniquement avec les versions Pro et Entreprise).

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. At the top, there is a navigation bar with the HubSpot logo and menu items: Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, and Automation. Below this, the 'Contacts' section is active, showing a profile for 'Lena Letterman', Financial Manager at Oktra. The profile includes a photo, name, title, and a row of action buttons: Note, Email, Call, Log, Task, and Meet. Below the profile is a section titled 'About this contact' with fields for First name (Lena), Last name (Letterman), Email (lenaletterman@demospot.org), Phone number (+18578295297), Company name (Vaia-Core), and Company Industry. To the right, the 'Activity' tab is selected, showing a list of activities for November 2018. The activities include a 'Page view' for 'Biglytics | Home and 8 other pages' and a 'Form submission' by Lena Letterman. The interface is clean and modern, with a light blue and white color scheme.

Hub Sales :

# Partie intégrante de la plateforme HubSpot

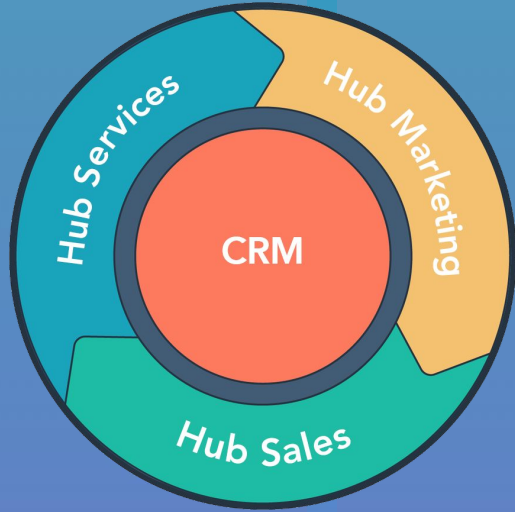
Le Hub Sales fonctionne en synergie avec le Hub Marketing, le Hub Services et des centaines d'intégrations d'applications HubSpot. Vous pouvez ainsi ajouter en toute simplicité les outils dont votre équipe a besoin.

The screenshot displays the HubSpot Connect interface. At the top, the HubSpot logo is on the left, and navigation links for Software, Pricing, Resources, Partners, and About are on the right. The main heading is "HubSpot Connect" with the subtext "Explore and find integrations with apps and web services you use every day." Below this, there's a search bar and a list of categories. The integrations are presented in a grid:

- Slack**: A digital workplace that connects you to the people and tools you work with everyday. Tools like HubSpot. Get HubSpot notifications, tasks, and slash commands within Slack with this integration.
- Shopify for HubSpot**: Now live, this HubSpot built Shopify integration for shared customers. With it you'll be able to sync products, customers, and orders and enable true inbound for ecomm.
- Zapier**: An integration platform that allows you to connect your HubSpot CRM and Marketing data to all the other tools your team uses automatically, eliminating manual effort and saving time.
- SurveyMonkey**: Gain actionable insights into your prospects, leads and customers with SurveyMonkey.
- Salesforce**: Sync HubSpot with Salesforce a fast, reliable, and powerful integration between your databases. No technical s required.

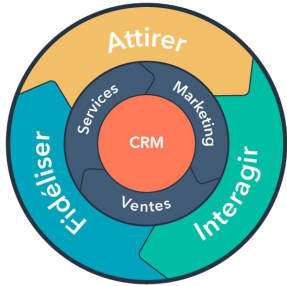
On the left side of the interface, there is a "Filter integrations" section with a search input and a list of categories: Advertising, Analytics and Data, Connector, Content, Customer Success, Ecommerce, Email, Events and Webinars, Lead Generation, Live Chat, New and Noteworthy, Productivity, Sales, Social Media, and Video. At the bottom of this section, it says "For Developers".





# Hub Services





# Hub Services

Le Hub Services vous permet d'améliorer la qualité de l'expérience client, de proposer des solutions en libre-service et de développer votre activité en satisfaisant davantage vos clients.

## Starter

Conversations

Chat en ligne

Boîte de réception partagée

Tickets et support technique

Modèles et blocs de texte

Documents

Appels

Réunions

## Pro

Tous les outils de la version Starter, plus :

Automatisation du support technique

Base de connaissances

Feedback

Création et hébergement de vidéos personnalisées

Outil de création de bots personnalisés et de support

Champs de tickets obligatoires

Rapports personnalisés

## Entreprise

Tous les outils de la version Pro, plus :

Objectifs

Guides conversationnels

Propriétés calculées

Authentification unique

Gestion d'équipe avancée

Rapports avancés

Hub Services Starter :

# Conversations et chat en direct

L'outil Conversations vous permet de gérer et de contrôler vos communications avec vos clients. Il comprend le chat en direct, une boîte de réception partagée, un outil de création de chatbots facile à utiliser, ainsi que des outils de collaboration et de productivité pour vous aider à optimiser l'expérience client.

Il est intégré à HubSpot CRM afin que vous puissiez accéder à des données contextuelles sur tous vos clients chaque fois que vous vous entretenez avec eux.

The screenshot displays the HubSpot Conversations interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. Below this is a 'Support inbox' section with a filter for 'Assigned to me' and a list of conversation counts: All conversations (63), Assigned to me (3), Unassigned (2), Email (50), Chat (13), Bots (4), and Filtered (15). The main area shows a list of conversations with details for each, including the contact's name, profile picture, and a brief description of the issue. The selected conversation is from Johnny Appleseed, who is asking for help syncing his account. A chat window is open with Johnny Appleseed, showing his message and a response from Cody Wilson. The chat window also includes a 'Reply' button and a status indicator for the user.

Contacts ▾ Conversations ▾ Marketing ▾ Sales ▾ Service ▾ Automation ▾ Reports ▾

Support inbox ▾

Status: All ▾ Channel: All ▾ Assignee: Cody Wilson ▾ Tags: None ▾ Date: All time ▾

All conversations 63

Assigned to me 3

Unassigned 2

Email 50

Chat 13

Bots 4

Filtered 15

Johnny Appleseed 3m  
Need help syncing my account  
EMAIL

Jason Williams 2hr  
Hey, I've been thinking about upgrading my basic plan...  
CHAT

Jackie Simpson 1d  
Hey there! I'd like to talk to someone about up...  
EMAIL

Need help syncing my account Support X Account X +

Johnny Appleseed <jappleseed@biglytics.com>  
To: support@hubspot.com  
Hi there! I was trying to sync my old account to this new one but I wanted to see if you'd be able to help? It seems like the page I do next.  
Thanks,  
Johnny Appleseed

Cody Wilson <support@hubspot.com>  
To: jappleseed@biglytics.com  
Hi Johnny,  
So sorry to hear about that. Looks like there is a bug on our end bringing it to our attention! I'll work with my team to get that resolved. Let's see if I can help get you set up from here.  
- Cody Wilson

Reply

Available ▾

Hub Services Starter :

# Tickets et support technique

Plus le nombre de conversations avec les clients augmente, plus vous aurez besoin de tickets.

Utilisez-les pour communiquer avec les clients qui soulèvent des problèmes via l'outil Conversations. Transformez leurs requêtes en tickets pour les attribuer aux membres de votre équipe, et en assurer l'organisation, la priorisation et le suivi depuis une seule plateforme.

Développez un support technique de qualité grâce aux fonctionnalités d'automatisation et de reporting personnalisé de HubSpot.

The image displays two overlapping screenshots of the HubSpot interface. The top screenshot shows the 'Tickets' dashboard with a navigation bar at the top containing 'Contacts', 'Conversations', 'Marketing', 'Sales', 'Service', 'Automation', and 'Dashboards'. The main area is titled 'Tickets' and features a table with columns for 'NEW' (9 tickets), 'WAITING ON CONTACT' (3 tickets), and 'WAITING ON US' (3 tickets). A list of tickets is visible, including 'test' (Open for 2 days, Low priority), 'Help adding a user' (Open for 18 days, High priority), 'Trouble logging in' (Open for 23 days, Low priority), 'Error Message' (Open for 18 days), 'Extension of free trial?' (Open for 18 days), 'Free trial?' (Open for 21 days), 'Can't log in' (Open for 22 days), 'Lost item' (Open for 22 days), and 'Trouble sharing files' (Open for 22 days). The bottom screenshot shows the 'Automation' configuration for the '[\*] Onboarding Pipeline'. It includes a 'Back to tickets settings' link, 'Configure' and 'Automation' tabs, and a section titled 'Trigger actions when tickets reach certain stages'. This section contains three columns for different ticket stages: 'BRAND NEW', 'IN 3 DAY TRIAL', and 'IN 7 DAY TRIAL'. Each column has an 'Enroll in a workflow' action with specific conditions: 'Pipeline is "[\*] Support Pipeline", Ticket stage is "New"', 'Pipeline is "[\*] Support Pipeline", Ticket stage is "Waiting on contact"', and 'Add delay' (5 days). Other actions like 'Set a property' are partially visible.

Hub Services Starter :

## Modèles, séquences et blocs de texte

Créez des modèles personnalisés pour chaque étape du processus de vente et partagez-les avec votre équipe.

Concevez ensuite une séquence d'e-mails qui seront envoyés au moment opportun.

Vous pouvez gagner du temps en enregistrant de courts blocs de texte que vous pourrez facilement intégrer à vos e-mails avec des raccourcis clavier.

The screenshot shows the HubSpot interface for configuring an email sequence. On the left, a sidebar lists navigation options: Mail, COMP, Inbox (2), Starred, Sent Mail, Drafts (5), \_Outbox, copywriting, emerging le, Fidelity, GrowthSta, and a profile picture for Elise. The main area is titled 'Sequences Meeting Follow Up'. It shows a sequence of two emails: 'EMAIL 1' (Thu 9/14) and 'EMAIL 2' (Tue 9/19). The configuration for 'EMAIL 1' is shown, including the 'Start sequence at' dropdown set to 'Email 1', the 'End sequence at' dropdown set to 'My contact', and the 'Send email on' settings for '09/14/2017' at '7:10 PM'. The email content includes a 'Biglytics Recap' section with the following text: 'Hey Jeffrey, Great connecting with you. We covered a lot on the call so I want links. Biglytics - \$50/month per user Custom Objects - Unlimited Advanced Reporting - Unlimited Advanced Permissions Unlimited Events - Unlimited usage events'. At the bottom, there are 'Start sequence' and 'Cancel' buttons, and the recipient email address 'To: jrusso@hubspot.com'.

Hub Services Starter :

# Appels

Utilisez les données enregistrées dans HubSpot CRM pour prioriser les appels et établir une liste quotidienne de prospects à contacter. Passez vos appels en un clic, par VoIP ou téléphone.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface for a contact named Lena Letterman. The top navigation bar includes 'Contacts', 'Conversations', 'Marketing', 'Sales', 'Service', and 'Automation'. A green header bar shows 'Connected to: +18578295297' and a timer '0:28'. The contact profile for Lena Letterman, Financial Manager at Oktra, is shown with a profile picture and a list of actions: Note, Email, Call, Log, Task, and Meet. A message indicates that some activity has been excluded based on IP address. The right-hand side shows the 'Activity' tab for November 2018, with a 'Page view' entry from Biglytics and a 'Session Details' table. A 'Call' button is visible on the right side of the interface.

Connected to: +18578295297  
0:28

< Contacts Actions ▾

Some of this contact's activity has been excluded based on their IP address.  
[Learn more](#)

**Lena Letterman**   
Financial Manager at Oktra

Note Email Call Log Task Meet

▼ **About this contact**

First name  
Lena

Last name  
Letterman

Email  
lenalletterman@demospot.org

Phone number

Activity Notes Emails Calls

Filter by: Filter activity (2/40) ▾ All users ▾ All teams ▾

November 2018

**Page view**  
Biglytics | Home and 8 other pages

▼ Session Details

11/29/2018 at 4:21 PM GMT	<b>Call</b>
11/29/2018 at 4:21 PM GMT	Lena's s
11/29/2018 at 4:20 PM GMT	
11/29/2018 at 4:20 PM GMT	
11/29/2018 at 4:19 PM GMT	

**Form submission**  
Lena Letterman submitted [\*] Default Fo

A

Har

Hub Services Starter :

## Réunions

Permettez à vos clients de fixer eux-mêmes leur prochain rendez-vous. L'outil Réunions se synchronise avec votre calendrier Google ou Office 365 afin que votre planning soit toujours actualisé. Lorsqu'un client réserve un créneau horaire, cette action est automatiquement enregistrée ou une nouvelle fiche d'informations est automatiquement créée dans votre CRM.

UTC -04:00 East

**Schedule time to chat with a Biglytics data analyst...**

October

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

**Confirm meeting for**  
Friday, October 28, 2016 3:00 PM

First name \*

Last name \*

Your email address \*

Company Name \*

Company Size (employees) \*

**Confirm** **Cancel**

Hub Services Pro :

# Base de connaissances

Apportez le soutien nécessaire à vos clients, et transformez les questions et les tickets les plus fréquemment soumis à votre équipe de support technique en une base de connaissances puissante et optimisée pour les moteurs de recherche contenant des articles d'aide ou des vidéos.

Le tableau de bord d'analytics intégré recueille leurs commentaires sur vos articles et analyse leur mode de recherche pour améliorer les performances de votre contenu au fil du temps.

Créez un bot de support afin de leur permettre de trouver les articles d'aide relatifs aux questions qu'ils se posent.

The screenshot displays a Knowledge Base website. At the top, there is a navigation bar with the Biglytics logo, the text "Knowledge Base", and links for "Go to biglytics.net" and "Submit a Ticket". Below the navigation bar is a blue header with the text "Find answers to your questions" and a search input field labeled "Search for answers". The main content area is divided into several categories of articles:

- Analyze Product**:
  - [How to Set up the Analyze Product](#)
  - [How to customize the Analyze Interface](#)
  - [See all articles](#)
- API and Integrations**:
  - [API Documentation](#)
  - [Setting Up Big Data Collect](#)
  - [See all articles](#)
- Subscriptions and Billing**:
  - [Checking Subscription Status](#)
  - [Downloading Invoices](#)
  - [See all articles](#)
- Technical**:
  - [Steps for Technical Set Up](#)
  - [Zoom Catalog FAQ Technical Support Contact Paths](#)
  - [See all articles](#)
- General Questions**:
  - [What is Big Data?](#)
  - [See all articles](#)
- Using Biglytics**:
  - [Deleting Biglytics Account](#)
  - [Login and Password Reset Paths](#)
  - [See all articles](#)

On the right side, there is a chatbot overlay for "HubBot". It shows a conversation starting on January 3 with the message: "Got any questions? I'm happy to assist you today. What is your question?". The user responds: "Hi there! I'm a helpful bot! I will do my best to assist you today. What is your question?". The chatbot replies: "Thanks Can you help me with my question? I will do my best to describe the issue you are experiencing". The chatbot's last message is: "HubBot 8:58 AM". At the bottom of the chatbot, there is a text input field with the placeholder "Write a message" and a "Send" button.



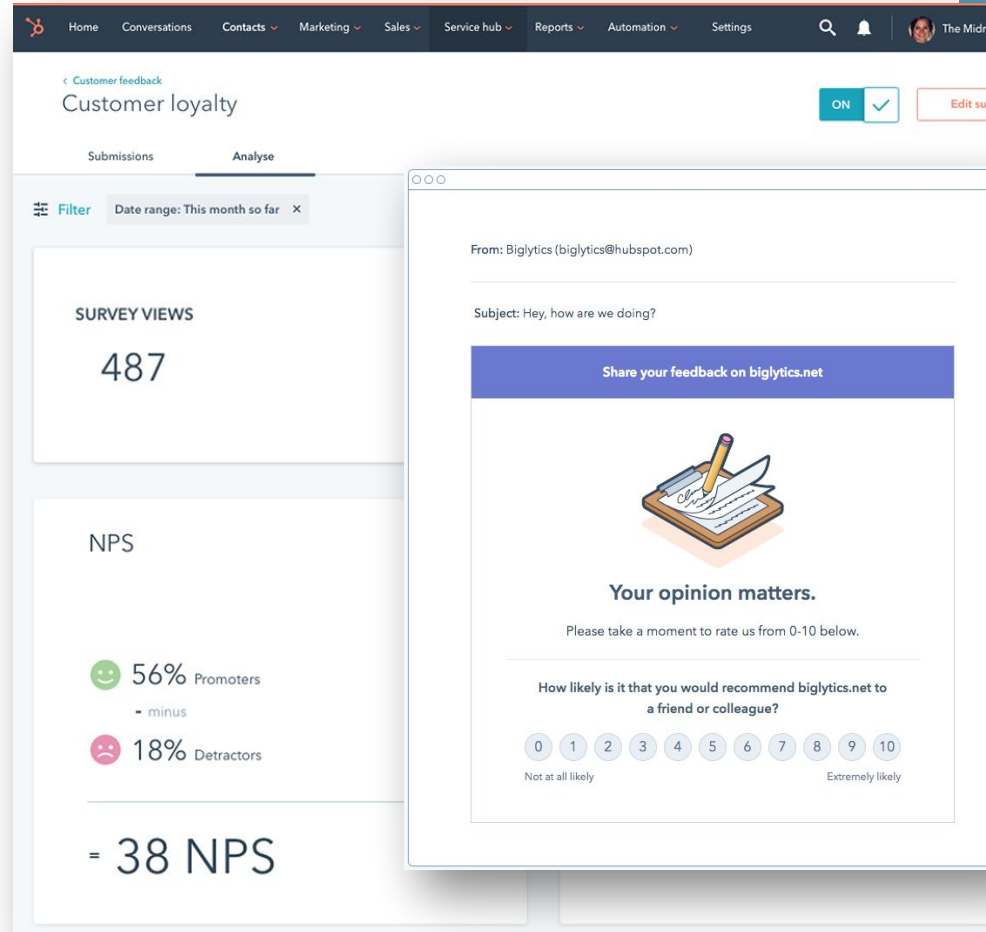
Hub Services Pro :

# Feedback

Il est impossible de placer vos clients au centre de votre activité si vous n'écoutez pas ce qu'ils ont à vous dire.

Utilisez des enquêtes pour découvrir ce qu'ils pensent de leur expérience, leur degré de satisfaction et leurs besoins en recueillant leurs commentaires.

L'outil de gestion du feedback analyse les résultats de vos enquêtes et vous fournit des informations exploitables, qui vous permettent d'améliorer vos services et vos produits, d'identifier les clients promoteurs et d'assurer la croissance de votre entreprise.



Hub Services Pro :

# Fonctionnalités vidéo

Votre équipe de support peut fournir une aide plus rapide et plus complète à vos clients en créant et en partageant des vidéos personnalisées directement depuis le Hub Services.

Chaque membre de l'équipe peut également partager des captures d'écran depuis un ticket pour améliorer vos services en répondant plus rapidement aux questions de vos clients. En outre, votre équipe de support a la possibilité d'héberger et d'intégrer des vidéos dans la base de connaissances.

The image displays the HubSpot Hub Services interface, illustrating video functionality. On the left, a sidebar lists conversation categories: All conversations (63), Assigned to me (7), Unassigned (2), Sales @ emails (3), Support @ emails (47), and Escalated cases (125). The main area shows a list of conversations with details like name, time, and status. A selected conversation is open, showing a video player with a man speaking. The video player has a 'Draft' button and a 'Publish' button. Below the video, there are text messages and a 'Visitor submitted their email: jappleseed@b-glytics.com' notification. The interface also shows a 'Company' section with details like Name, HubSpot owner, and Number of employees.

Hub Services Pro :

## Bots et automatisation

Utilisez des bots pour gérer les conversations en direct à grande échelle, en dirigeant les clients vers la documentation qu'ils recherchent ou vers un membre de votre équipe de support.

Automatisez des activités de gestion courantes, comme la création de tickets et de tâches ou les notifications envoyées à votre équipe dès qu'un client entreprend une action précise.

The screenshot displays the HubSpot Helpdesk Automation interface. The top navigation bar includes 'Marketing', 'Sales', 'Service', and 'Automation'. The main header is 'Helpdesk Automation' with a pencil icon. Below the header are tabs for 'Actions', 'Settings', and 'Performance'. The central area shows a workflow diagram with two steps: 'Enrollment triggers: Contact has filled out Event de-registration [SAVE]' and 'Create a ticket: "Contact registration help form" and assign to Marcus Andrews'. The right panel, titled 'Create a ticket', contains the following configuration options:

- Assign ticket to:** Radio buttons for 'Contact's existing' and 'Specify a HubSpot owner' (selected). A dropdown menu shows 'Marcus Andrews'.
- Ticket Pipeline:** A dropdown menu showing 'Support Pipeline'.
- Ticket Status:** A dropdown menu showing 'Waiting on us'.
- Ticket name:** A text input field with 'Contact registration help form' and a dropdown for 'Insert contact token'.
- Source:** A dropdown menu showing 'Form' and a trash icon.
- Ticket description:** A text input field with 'Help register these people as they come in.' and a dropdown for 'Insert contact token' and a trash icon.



At the bottom of the right panel, there is a button 'Set another ticket property' and a footer with 'Save' and 'Cancel' buttons.

Hub Services Entreprise :

## Objectifs avancés

Permettez aux membres de vos équipes d'assurer le reporting d'indicateurs spécifiques à certains objectifs clients, comme le délai de réponse, le volume de tickets, le délai de résolution et les indicateurs relatifs à l'expérience client fournie.

The screenshot shows the 'Settings' page in Salesforce Hub Services Enterprise. The left sidebar contains a navigation menu with the following items: Account Defaults, Contacts & Companies, Conversations, Domains & URLs, Import & Export, Integrations, Marketing, Properties, Reports, Goals (highlighted), and Tracking code. The main content area is titled 'Goals' and features two tabs: 'Monthly' and 'Weekly', with 'Weekly' selected. Below the tabs are two dropdown menus: 'Tickets closed' (set to 'Tickets closed') and 'All teams' (set to 'All teams'). A table lists the users assigned to the goal:

<input type="checkbox"/>	USER	TEAM	7/15
<input type="checkbox"/>	 Charlotte Arrowood	Midwest	<a href="#">Add a</a>
<input type="checkbox"/>	 Nate Lacy	Eastern	<a href="#">Add a</a>
<a href="#">+ Add user</a>			

Hub Services Entreprise :

## Guides conversationnels

Créez une bibliothèque de meilleures pratiques et de ressources, comme des scripts d'implémentation, pour aider votre équipe de service client à fidéliser vos clients.

Utilisez les règles d'automatisation pour permettre aux membres de votre équipe d'accéder à du contenu utile lorsqu'ils s'entretiennent au téléphone avec vos clients.

The screenshot displays the HubSpot Playbook interface. At the top, there are navigation tabs for Contacts, Conversations, Marketing, and Sales. The main heading is 'Playbooks'. Below this, a light blue banner reads 'Choose which users can write and publish playbooks'. A 'View: All' dropdown is visible. The main content area shows a list of playbooks with checkboxes and status indicators:

- NA... (dropdown)
- [\*] Onboarding Follow-up Call (Published, with edits)
- [\*] Onboarding Follow-up Call Copy (Draft)
- [CS] Day 45 - Midpoint Onboarding Checkup (Published, with edits)
- [CS] Day 95 - Post-Onboarding Checkup (Published)
- onboarding (Draft)
- onboarding call #1 (Draft)

The right-hand panel shows the details for the '[CS] Day 95 - Post-Onboarding Checkup' playbook. It includes an objective, a checklist, and a marketing hub section.

**[CS] Day 95 - Post-Onboarding Checkup**

**Objective: Customer Growth & Account Stewardship**

- Establish Account game plan with CSM
- Close initial & establish future cross - adoption opportunities
- Schedule "Midyear Checkup" (Month 6)

**Checklist**

- Execute proper research
- Review health check to see the state of the account
- Additional Item - Review the IS TO CSM hand-off notes
- Confirm the call 2 days prior
- Execute the call
- Log the call on the account
- Label the call as Day 95 Check Up
- Establish next steps + send recap email + calendar invite for the Month 6 check up back to appropriate internal folks at HS

---

- Run Day 95 Check Up call with customer
- Log the call on the account
  - Label the call as "Day 95 Check Up"
- Establish next steps + send recap email + calendar invite for Month 6 Check Up
  - The next steps portion is key, and can look different depending on the type of c below list of potential x-sell/up-sell opportunities by product hub:

**Marketing Hub**

- They have just completed their 90 day onboarding process
- Likely to have just completed a transition call from IS to CSM

**Close**

Hub Services :

## Un fonctionnement en synergie avec HubSpot CRM

Le Hub Services travaille en synergie avec HubSpot CRM. Vous pouvez ainsi suivre vos contacts, vos entreprises, vos transactions, vos tâches et vos tickets dans l'un des CRM leader du marché.

Si vous utilisez un autre CRM, comme Salesforce, HubSpot propose une intégration native qui est facile à configurer et à utiliser (uniquement avec les versions Pro et Entreprise).

The screenshot displays the HubSpot CRM interface for a contact named Lena Letterman. The top navigation bar includes 'Contacts', 'Conversations', 'Marketing', 'Sales', 'Service', and 'Automation'. The contact profile shows her name, title 'Financial Manager at Oktra', and a profile picture. Below the profile are icons for 'Note', 'Email', 'Call', 'Log', 'Task', and 'Meet'. The 'About this contact' section lists her first name (Lena), last name (Letterman), email (lenaletterman@demospot.org), and phone number (+18578295297). The company name is 'Vaia-Core'. The right sidebar shows activity for November 2018, including a 'Page view' from Biglytics and a 'Form submission'.

Contacts ▾ Conversations ▾ Marketing ▾ Sales ▾ Service ▾ Automation ▾

< Contacts Actions ▾

Lena Letterman

Financial Manager at Oktra

Note Email Call Log Task Meet

▼ **About this contact**

First name  
Lena

Last name  
Letterman

Email  
lenaletterman@demospot.org

Phone number  
+18578295297

Company name  
Vaia-Core

Company Industry

Activity Notes Emails Calls

Filter by: Filter activity (2/40) ▾ All users ▾ All team ▾

November 2018

Page view

Biglytics | Home and 8 other pages

▼ Session Details

11/29/2018 at 4:21 PM GMT

11/29/2018 at 4:21 PM GMT

11/29/2018 at 4:20 PM GMT

11/29/2018 at 4:20 PM GMT

11/29/2018 at 4:19 PM GMT

Form submission

Lena Letterman submitted [\*] Default Form on W...

No properties updated.

Hub Services :

# La plateforme HubSpot

Le Hub Services fonctionne en synergie avec le Hub Marketing, le Hub Sales et des centaines d'intégrations d'applications HubSpot. Vous pouvez ainsi ajouter en toute simplicité les outils dont votre équipe a besoin.

The screenshot displays the HubSpot Connect interface. At the top, the HubSpot logo is on the left, and navigation links for Software, Pricing, Resources, Partners, and About are on the right. The main heading is "HubSpot Connect" with the subtitle "Explore and find integrations with apps and web services you use every day." Below this, there's a search bar and a list of categories. The integrations are presented in a grid:

- Slack:** A "FEATURED" integration. Description: "Slack is a digital workplace that connects you to the people and tools you work with everyday. Tools like HubSpot. Get HubSpot notifications, tasks, and slash commands within Slack with this integration."
- Shopify for HubSpot:** A "FEATURED" integration. Description: "Now live, this HubSpot built Shopify integration for shared customers. With it you'll be able to sync products, customers, and orders and enable true inbound for ecom."
- Zapier:** A "CERTIFIED" integration. Description: "An integration platform that allows you to connect your HubSpot CRM and Marketing data to all the other tools your team uses automatically, eliminating manual effort and saving time."
- SurveyMonkey:** A "CERTIFIED" integration. Description: "Gain actionable insights into your prospects, leads and customers with SurveyMonkey."
- Salesforce:** A "CERTIFIED" integration. Description: "Sync HubSpot with Salesforce a fast, reliable, and powerful integration between your databases. No technical s required."

On the left side of the grid, there is a "Filter integrations" sidebar with a search box and a list of categories: Advertising, Analytics and Data, Connector, Content, Customer Success, Ecommerce, Email, Events and Webinars, Lead Generation, Live Chat, New and Noteworthy, Productivity, Sales, Social Media, and Video. At the bottom of the sidebar, it says "For Developers".

# HubSpot est bien plus qu'un simple logiciel



## ACCOMPAGNATEURS POUR L'IMPLÉMENTATION

Les accompagnateurs pour l'implémentation vous épaulent dans la configuration technique et le déploiement initial de la plateforme HubSpot.



## HUBSPOT ACADEMY

HubSpot Academy propose des formations gratuites sur l'inbound marketing, la vente inbound et les produits HubSpot. Vous avez accès à des certifications complètes, à des modules de formation, à des articles d'aide et à de nombreux autres supports pédagogiques.

Utilisez HubSpot Academy pour former votre équipe et développer votre activité.



## RÉUSSITE DES CLIENTS

Votre Customer Success Manager vous aide à créer de la valeur ajoutée en développant votre stratégie inbound.



## SERVICES PROFESSIONNELS

Les services professionnels de HubSpot constituent une gamme complète d'offres de formation et de consulting, conçues pour vous aider à maximiser vos performances avec HubSpot. Formations collectives ou entretiens individuels avec un expert technique, il existe une offre pour chaque besoin.



## SUPPORT

L'équipe de support de HubSpot se tient à votre disposition pour répondre à toutes les questions que votre équipe se pose sur l'utilisation de HubSpot. Vous pouvez la joindre par e-mail ou directement via la plateforme si vous disposez d'un compte payant.



# HubSpot est bien plus qu'un simple logiciel



Bénéficiez d'une assistance par téléphone\* et par e-mail.



Consultez les articles d'aide disponibles dans la base de connaissances.



Échangez avec d'autres utilisateurs de HubSpot grâce à la communauté et aux groupes d'utilisateurs.



Connectez-vous et gérez les tickets de support directement sur la plateforme.

\* Non disponible avec les versions gratuite et Starter.