

### Outils du Hub Sales et exemples d'utilisation

#### Modèles

- Les commerciaux peuvent créer des modèles réutilisables afin de faciliter la prise de rendez-vous avec de nouveaux leads.
- Ils peuvent établir des rapports sur les modèles les plus performants.

#### Séquences

- Les représentants commerciaux peuvent s'assurer qu'aucun lead n'est ignoré sans avoir à créer manuellement de tâches pour se rappeler d'effectuer un suivi si un e-mail n'a pas obtenu de réponse.
- Ils peuvent personnaliser chaque e-mail pour leurs prospects, ce qui génère un taux de réponse plus élevé que les e-mails envoyés en masse.

#### Documents

- Les représentants commerciaux qui envoient une étude de cas à leurs prospects peuvent savoir ce qu'ils ont consulté et pendant combien de temps.
- L'équipe marketing peut savoir si les supports qu'elle crée pour l'équipe commerciale sont utilisés et quels résultats ils génèrent.

#### Conversations, chat en direct et chatflow

- Une entreprise peut cibler une liste précise de contacts en fonction de critères enregistrés dans le CRM.
- Une entreprise peut automatiquement diriger un contact connu vers le représentant commercial qui lui a été attribué, afin qu'il s'adresse toujours à la même personne.
- Les prospects qui consultent la page des tarifs d'une entreprise peuvent obtenir une réponse rapide à leur question sur la structure tarifaire.

#### Réunions

- Les représentants commerciaux peuvent planifier des rendez-vous sans échanger plusieurs e-mails.
- L'équipe marketing peut planifier des rendez-vous pour l'équipe commerciale grâce à des campagnes d'e-mailing dédiées au bas de l'entonnoir.
- L'équipe marketing peut planifier des rendez-vous pour l'équipe commerciale via la page des tarifs du site web.

#### Appels

- Les représentants qui utilisent les files d'attente peuvent passer plus d'appels en moins de temps, en ciblant uniquement les contacts inscrits sur leur liste de prospection.
- Ils peuvent réécouter l'enregistrement d'un appel effectué avec un prospect avant le rendez-vous suivant.
- Les responsables d'équipe peuvent savoir combien d'appels ont été effectués et par quels représentants.

#### Notifications

- Les représentants commerciaux peuvent reprendre contact avec un prospect qui avait ignoré certains messages en effectuant un suivi dès qu'ils sont notifiés que ce prospect a ouvert un e-mail.

#### Workflows

- Les représentants commerciaux peuvent créer automatiquement une tâche afin d'effectuer un suivi avec un prospect deux jours après avoir laissé un message vocal.
- Ils peuvent créer automatiquement une transaction lorsqu'un rendez-vous est planifié.
- Les responsables d'équipe peuvent attribuer automatiquement les nouveaux leads aux représentants commerciaux dès que ces leads sont enregistrés dans HubSpot.

#### Rapports

- Les responsables d'équipe peuvent savoir combien de temps les transactions demeurent dans chaque phase du processus de vente.
- Ils peuvent classer les représentants en fonction du type d'activité réalisée.
- Ils peuvent identifier les séquences les plus efficaces.

# HubSpot

## Hub Sales

### Score prévisionnel des leads

- Les représentants commerciaux peuvent prioriser les leads qu'ils n'ont pas encore contactés en fonction du score prévisionnel qui leur a été attribué.
- Les responsables d'équipe peuvent analyser les rapports pour déterminer la qualité des leads générés par le service marketing.

### Champs obligatoires

- Les représentants commerciaux qui créent une transaction doivent indiquer le montant estimé afin que leur responsable puisse établir des prévisions justes.
- Les représentants commerciaux qui enregistrent un nouveau lead doivent renseigner le statut de ce dernier afin qu'aucun lead ne soit ignoré.
- Les responsables d'équipe peuvent visualiser les données qui les intéressent en rendant certains champs obligatoires.

### Pipelines multi-transactionnels

- Les entreprises en développement peuvent créer plusieurs pipelines, par exemple pour suivre les ventes aux partenaires et les ventes directes.
- Les start-ups peuvent créer plusieurs pipelines, par exemple pour suivre les ventes ou pour suivre les investisseurs susceptibles de participer à leur prochaine levée de fonds.
- Les responsables d'équipe peuvent établir des prévisions justes pour tous les pipelines grâce aux rapports.

### Produits

- Les représentants commerciaux peuvent savoir quels produits, quelles quantités ou quelles remises ils ont proposés à leurs prospects.
- Les responsables d'équipe peuvent gérer les inventaires grâce à des rapports indiquant combien de produits ont été vendus et quand.

### Connecteur Salesforce

- Les équipes peuvent exporter les données de l'entreprise de HubSpot vers Salesforce.
- Elles peuvent synchroniser les données liées aux contacts et aux transactions avec Salesforce afin d'établir des rapports.

### Équipes

- Les responsables peuvent diviser leurs équipes afin qu'elles voient uniquement les leads qui leur sont attribués.
- Les responsables peuvent établir des rapports sur l'activité des équipes de vente aux partenaires et de vente directe.

### Vues avancées

- Les responsables d'équipe peuvent créer des vues et les configurer comme vues par défaut pour leurs représentants.

Pour obtenir une liste complète des fonctionnalités disponibles, vous pouvez consulter le [catalogue des produits et services de HubSpot](#).

Pour en savoir plus :

Voir la page du  
Hub Sales