

Aspects clés du Hub Sales

Ne pas partager - document réservé à un usage interne

POSITIONNEMENT

Le Hub Sales est une solution de vente tout-en-un qui aide les équipes commerciales de petite ou moyenne taille à augmenter leurs revenus en créant une expérience aussi agréable tant pour les représentants que pour les clients.

AVANTAGES

- Entrer en contact avec les prospects de manière plus personnelle et humaine.
- Organiser et optimiser l'intégralité du processus de vente.
- Automatiser les tâches les plus chronophages.

QUESTIONS DE QUALIFICATION

- Utilisez-vous Gmail ou Office 365 ? Quelle version d'Outlook utilisez-vous ?
- Quel CRM utilisez-vous ?
- De quelles sources proviennent vos leads ?

AUTRES QUESTIONS

- Comment priorisez-vous vos leads ?
- Savez-vous lesquels appeler, et à quel moment ?
- Combien de temps consacrez-vous à la planification d'un rendez-vous ?
- Utilisez-vous un système de chat en direct pour convertir les visiteurs de votre site ?
- Savez-vous quels contacts ouvrent vos e-mails ?
- Savez-vous si les e-mails que vous envoyez sont performants ?
- Connaissez-vous le taux de mise en contact avec un lead ?

PROJET

- Configuration des outils Conversations, Appels et Workflows
- Configuration du CRM et des rapports
- Configuration des notifications, par exemple lorsque les leads consultent la page des tarifs
- Développement de buyer personas
- Formations commerciales et à l'utilisation du produit
- Développement d'un processus de vente
- Définition d'objectifs

CONTRAT DE PRESTATION DE SERVICES

- Tâches liées au CRM et aux rapports
- Travail continu sur les notifications liées aux leads, optimisations et recommandations
- Collecte de données sur la concurrence
- Création de documents commerciaux, de modèles et de séquences

RESSOURCES

- Page produit du Hub Sales :
 - <https://www.hubspot.fr/products/sales>
- Page des tarifs du Hub Sales :
 - <https://www.hubspot.fr/pricing/sales>

AGENCES À MENTIONNER

- BabelQuest
- Blend Marketing
- Struto