

HUB SALES STARTER

Fonctionnalités du portail

- Gestion des contacts
- Flux des activités
- Entreprises
- Transactions
- Tâches
- Informations sur les entreprises
- Intégration de compte de messagerie
- E-mail d'équipe
- Chat en direct
- Boîte de réception de l'outil
- Conversations (1)
- Bots conversationnels
- Rapports (standards)

Fonctionnalités liées à l'abonnement

- Attribution des conversations
- Programmation d'e-mails
- Notifications et suivi des e-mails
- Modèles d'e-mails (1 000)
- Séquences (1 000)
- Blocs de texte prédéfinis (1 000)
- Documents (1 000)
- Appels (8 heures)
- Liens de réunions (1 000)

HUB SALES PRO

Fonctionnalités du portail

- Gestion des contacts
- Flux des activités
- Entreprises
- Transactions
- Tâches
- Informations sur les entreprises
- Intégration de compte de messagerie
- E-mail d'équipe
- Chat en direct
- Boîte de réception de l'outil
- + Conversations (100)
- Bots conversationnels
- + Tableaux de bord des rapports (2)
- + Workflows commerciaux
- + Pipelines multi-transactionnels (15)
- + Rapports personnalisés (20)
- + Devis multiples (30)
- + Rapports multi-objets
- + Équipes (10)
- + Champs obligatoires
- + Intégration Salesforce
- + Propriétés calculées (5) **NOUVEAU**

Fonctionnalités liées à l'abonnement

- Attribution des conversations
- Programmation d'e-mails
- Notifications et suivi des e-mails
- Modèles d'e-mails (1 000)
- Séquences (1 000)
- Blocs de texte prédéfinis (1 000)
- Documents (1 000)
- + Appels (16 heures)
- Liens de réunions (1 000)
- + Produits
- + Devis (100 par transaction)
- + Signatures électroniques (10) **NOUVEAU**
- + Liens d'achat immédiat **NOUVEAU**
- + Files d'attente des séquences
- + HubSpot Vidéo

HUB SALES ENTREPRISE

Fonctionnalités du portail

- Gestion des contacts
- Flux des activités
- Entreprises
- Transactions
- Tâches
- Informations sur les entreprises
- Intégration de compte de messagerie
- E-mail d'équipe
- Chat en direct
- Boîte de réception de l'outil
- + Conversations (100)
- Bots conversationnels
- + Workflows commerciaux
- + Pipelines multi-transactionnels (50)
- + Tableaux de bord des rapports (26)
- + Rapports personnalisés (500)
- + Devis multiples (200)
- + Rapports multi-objets
- + Équipes (200)
- + Champs obligatoires
- + Intégration Salesforce
- + Score prévisionnel des leads
- + Bots personnalisés
- + Événements personnalisés
- + Recherche dans les propriétés personnalisées
- + Propriétés calculées (200)
- + Revenus récurrents
- + Intégration Slack
- + Équipes hiérarchiques
- + Authentification unique

Fonctionnalités liées à l'abonnement

- Attribution des conversations
- Programmation d'e-mails
- Notifications et suivi des e-mails
- Modèles d'e-mails (1 000)
- Séquences (1 000)
- Blocs de texte prédéfinis (1 000)
- Documents (1 000)
- + Appels (33 heures)
- Liens de réunions (1 000)
- + Produits
- + Devis (100 par transaction)
- + Signatures électroniques (30)
- + Liens d'achat immédiat
- + Files d'attente des séquences
- + HubSpot Vidéo
- + Validation des devis
- + Transcription des appels
- + Guides conversationnels
- + Objectifs avancés

+ Indique les fonctionnalités supplémentaires disponibles en passant du Hub Sales Starter au Hub Sales Pro/Entreprise
 + Indique les fonctionnalités supplémentaires disponibles en passant du Hub Sales Pro au Hub Sales Entreprise