

HubSpot

Hub Sales

Quand passer à la version Starter

Le Hub Sales Starter est idéal pour les représentants qui souhaitent **accélérer leur processus de vente.**

L'équipe commerciale veut présenter sa propre marque et **supprimer le branding de HubSpot.**

Elle veut disposer de **plus de 5 blocs de texte prédéfinis/modèles/documents** (jusqu'à 1 000 avec la version Starter).

Elle veut utiliser les **séquences d'e-mails** et **attribuer les conversations** aux représentants concernés.

Quand passer à la version Pro

Le Hub Sales Pro est idéal pour une équipe commerciale qui veut **fluidifier son processus.**

L'équipe commerciale compte **plus de 5 représentants.**

Elle veut **automatiser** certaines tâches.

Elle veut disposer de **plusieurs pipelines de transactions**, et pouvoir créer des équipes, des devis et des bibliothèques de produits.

Quand passer à la version Entreprise

Le Hub Sales Entreprise est idéal pour une équipe commerciale qui veut **développer son processus de vente.**

L'équipe commerciale a besoin de fonctionnalités telles que : **authentification unique, extensions pour les workflows, signature électronique, validation des devis.**

Elle souhaite avoir des **fonctionnalités plus avancées** pour le développement des ventes et la formation.



HubSpot

Hub Sales

Hub Sales Starter | Idéal pour les représentants qui souhaitent accélérer leur processus de vente. Le Hub Sales Starter permet d'accéder à des outils indispensables pour mieux vendre : modèles, documents, séquences, appels et réunions. La version Starter comprend jusqu'à 1 000 modèles, 1 000 documents et 1 000 blocs de texte prédéfinis, au lieu de 5 avec le CRM gratuit. Il intègre également des outils plus puissants comme les séquences et l'attribution des conversations.

Hub Sales Pro | Idéal pour une équipe commerciale qui veut fluidifier son processus. Le Hub Sales Pro apporte davantage de fonctionnalités avancées aux équipes commerciales. À l'échelle d'une équipe, il est préférable au Hub Sales Starter car il permet d'accéder à des outils puissants d'automatisation, et offre ainsi des fonctionnalités essentielles pour travailler de manière organisée et plus efficace. L'équipe commerciale dispose également d'outils tels que : champs obligatoires, pipelines multi-transactionnels, équipes, produits, devis et rapports personnalisés.

Hub Sales Entreprise | Idéal pour une équipe commerciale qui veut développer son processus de vente. La version Entreprise dispose de fonctionnalités supplémentaires pour permettre à l'équipe commerciale d'être encore mieux organisée. Elle peut ainsi accéder aux outils dont elle a besoin pour soutenir la croissance de son entreprise : authentification unique, propriétés calculées, score prévisionnel des leads et validation des devis. Le Hub Sales Entreprise comporte également des fonctionnalités plus avancées pour le développement des ventes et la formation, comme la transcription des appels, les guides conversationnels et les objectifs.

