

Herzlich willkommen im Warteraum 😊



HubSpot Admins im Laufe eines Arbeitstages



HubSpot Admins, die sich in unzählige Accounts einloggen, um Rollen und Rechte zu prüfen



HubSpot Admin (2.v.l.) mit Sales Reps, die Mail für Weihnachten am 22.12. verschicken wollen



HubSpot Admin, der Sales wegen neuer Deals feiern sieht



HubSpot Admin Webinar

Sales Operations



06.02.2023

made2GROW

Heutige Agenda

1

**Basis Sales
Setup**

2

**Professional Sales
Setup**

3

**Fortgeschrittenes
Sales Hub**



1

Basis Sales Setup



Basis Sales Setup

Deals, Pipelines und Phasen

Folgendes sollte jeder HubSpot Admin wissen:

1. **Deal Phasen benennen:** Eindeutige Namen für abgeschlossene, erforderliche Schritte
2. **Anzahl der Deal Phasen:** Keine Vorgabe, hängt von individuellem Sales Prozess ab
3. **Ausschlusskriterien:** Gegenteil zum ICP

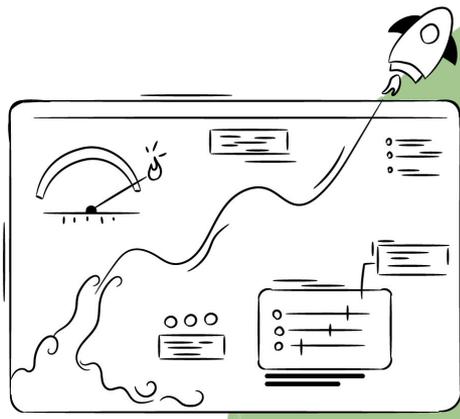


Deals, Pipelines und Phasen

- Link zur HubSpot Wissensdatenbank:
<https://knowledge.hubspot.com/de/crm-deals/set-up-and-customize-your-deal-pipelines-and-deal-stages>

DEMO

Fragen?



2

Professional Setup

Professional Setup

1. **Leitfaden:** Struktur in Sales-Gesprächen
2. **Phaseneigenschaften:** Erforderliche Eigenschaften für Deal Fortschritt
3. **Prognose:** In Sales Analytics und Prognose
4. **Produkte:** Auswertung für Produkte
5. **Angebote:** Online und digital unterzeichnen



Links zur Wissensdatenbank von HubSpot

- Leitfaden:
<https://knowledge.hubspot.com/de/playbooks/use-playbooks>
- Prognose:
<https://knowledge.hubspot.com/de/forecast/use-the-forecast-tool>
- Produkte:
<https://knowledge.hubspot.com/de/products/how-do-i-use-products>
- Angebote:
<https://knowledge.hubspot.com/de/quotes/use-quotes>

DEMO

Fragen?

3



Fortgeschrittenes Setup

Fortgeschrittenes Setup

- **Sales Operations Workflows:**
 - Service Hub Ticket Handoff nach gewonnenem Deal
 - Zugriff auf Eigenschaften
- **Playbooks in Enterprise:**
 - Eigenschaften nutzen und füllen

DEMO

Fragen?



4

Services

Wie kann es für dich weitergehen?



1. Nächstes Webinar besuchen ✓
2. [HubSpot Checkup](#) ✓
3. HubSpot Wartungsvertrag ✓
4. [HubSpot Retainer](#) ✓
5. [Brainstorming mit Kaltgetränk](#) ✓



Über made2GROW

HubSpot, SEO & Performance Marketing für komplexes B2B

Dein Wachstum ist unser Erfolg: Wir kombinieren HubSpot als zentrale CRM Plattform mit SEO, Content, SEA & LinkedIn Ads und arbeiten nach der Inbound-Methodik. Für unsere Kunden bauen wir HubSpot als zentrales CRM und BI Tool auf und sorgen dafür, dass Interessenten zu Leads und schließlich zu treuen Kunden werden. Auch komplexe Website-Projekte, sowie Umzüge auf HubSpot CMS zählen zu unserem Fachgebiet.

Agentur-Fakten:

- Gründung: 01.12.2017
- Team-Mitglieder: 5+
- Abgeschlossene Projekte: 85+
- HubSpot Partner-Stufe: Platin
- Zertifizierte HubSpot Trainer mit Gastauftritten in der offiziellen HubSpot Academy



Eins noch...

Falls dir unser kostenfreier HubSpot Checkup helfen konnte, würden wir uns sehr freuen, wenn du uns mit einer Bewertung im HubSpot Anbieterverzeichnis unterstützt.

[→ Hier findest du unser Profil](#)

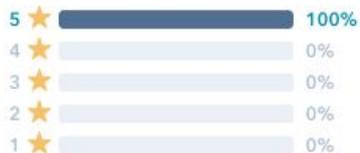
Kundenbewertungen für made2GROW GmbH

5



Basierend auf 12 Bewertungen

Gesamtbewertung



Danke!



Sebastian Schäfer



sebastian.schaefer@made2grow.de



made2grow.de

