



HubSpot User Group

Sales Hub Best Practices



21.04.2023

made2GROW

1

Kleine 1x1 der
Eigenschaften

3

Benutzerdefinierte
Ansichten

5

Dokumente für
hilfreiche Insights

7

Workflows

2

Best Practice für
Lead-Status

4

Deal-Phasen und
Pflicht-Eigenschaften

6

Sales-Leitfäden

Heutige Ziele



Kurze Umfrage

- **Was ist die wichtigste Sales Funktion in HubSpot?**
- **Nutzt du den Lead-Status?**
- **Was automatisierst du im Sales?**

1.

**Kleine 1x1 der
Eigenschaften**

Kleine 1x1 der Eigenschaften

Die wichtigste Sales Funktion

- Nutze eine Bezeichnungslogik, z.B. Inhalt | Feldtyp | Initialen = Anrede | Dropdown | m2G
- Nutze Gruppen für größere Unterschiede
- Überprüfe, ob es schon identische HubSpot-Eigenschaften gibt
- Bereinige die Eigenschaften, s. Operations Hub

Neue Eigenschaft erstellen



Objekttyp *

Kontakt

Unternehmensbereich *

Testportal (Account)

Gruppe *

Gruppe auswählen

Label *



Beschreibung

HubSpot

DEMO

2.

Best Practice für Lead-Status

Lead Status

Flexibel für Lifecycle und Deals

- Segmentierung anhand von Sales Aktivitäten
- Outreach priorisieren
- Manuell, Workflows oder ausgeblendet in Formularen

Diese Eigenschaft wird von HubSpot bereitgestellt und nur einige der Optionen können geändert werden.

Label *

Lead-Status



[Benutzer & Teams zuweisen](#)

Grundlegende Informationen

Feldtyp

Regeln (1)

Verwendet in (2)

Feldtyp

Optionsfeld-Auswahl

Sortieren

Benutzerdefiniert

Suchen

Suchen



<input type="checkbox"/>	LABEL	INTERNER WERT	MIT WERT	IN FORMU...
<input type="checkbox"/>	Neu	NEW	0	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Offen	OPEN	0	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	In Bearbeitung	IN_PROGRESS	0	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Offener Deal	OPEN_DEAL	0	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Nicht qualifiziert	UNQUALIFIED	0	<input checked="" type="checkbox"/>

HubSpot

DEMO

3.

Benutzerdefinierte Ansichten

Benutzerdefinierte Ansichten

Fokus für Sales

- Standardansicht bearbeiten
- Bedingt für bestimmte Szenarien, z.B. für Pre Sales, Produkte, Neukunden vs. Bestandskunden etc.
- Über X Ansicht kurz und präzise halten

Standardansicht


Die Standardansicht wird jedem Benutzer angezeigt, dem keine Teamansicht zugeordnet wurde.

[Standardansicht bearbeiten](#)

Teamansichten

Nach Name der Ansicht oder de:

[Teamansicht erstellen](#)

TEAMANSICHT	ZUGEWIESEN AN	
Pre Sales	Keine Teams zugewiesen	

HubSpot

DEMO

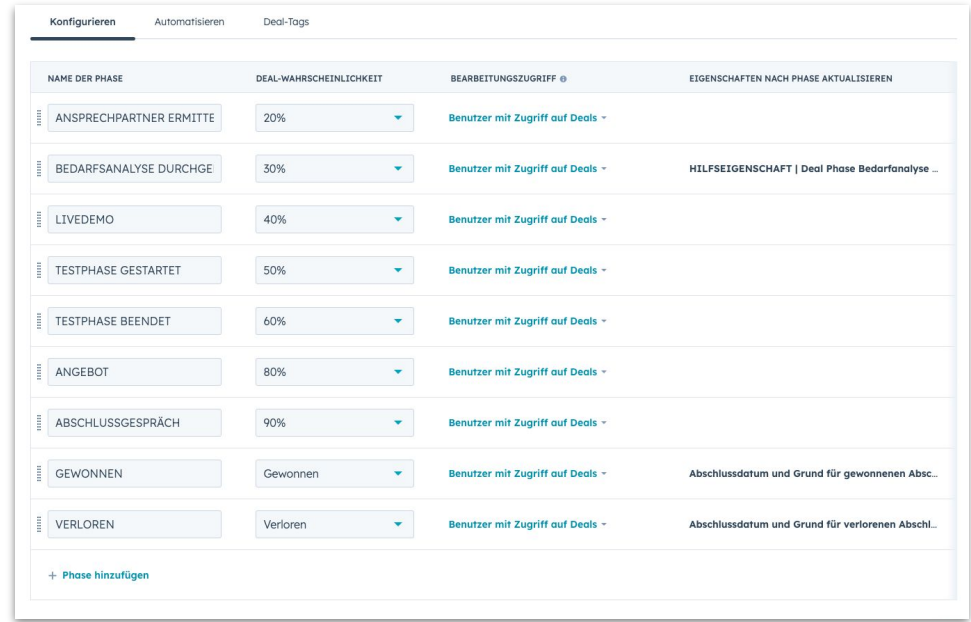
4.

Deal-Phasen und Pflicht-Eigenschaften

Deal-Phasen und Pflicht-Eigenschaften

Wichtige Daten immer abfragen

- Pflicht-Eigenschaften für saubere und konsistente Daten
- Tipp für Phasen “Gewonnen” und “Verloren”: Per Dropdown nach Gründen fragen und im Team teilen



The screenshot shows the 'Konfigurieren' (Configure) tab in a CRM system. It displays a table with columns for 'NAME DER PHASE', 'DEAL-WAHRSCHEINLICHKEIT', 'BEARBEITUNGSZUGRIFF', and 'EIGENSCHAFTEN NACH PHASE AKTUALISIEREN'. The table lists various deal phases with their corresponding probabilities and access permissions. A '+ Phase hinzufügen' button is visible at the bottom.

NAME DER PHASE	DEAL-WAHRSCHEINLICHKEIT	BEARBEITUNGSZUGRIFF	EIGENSCHAFTEN NACH PHASE AKTUALISIEREN
ANSPRECHPARTNER ERMITTE	20%	Benutzer mit Zugriff auf Deals -	
BEDARFSANALYSE DURCHGE	30%	Benutzer mit Zugriff auf Deals -	HILFSEIGENSCHAFT Deal Phase Bedarfsanalyse ...
LIVEDEMO	40%	Benutzer mit Zugriff auf Deals -	
TESTPHASE GESTARTET	50%	Benutzer mit Zugriff auf Deals -	
TESTPHASE BEEDET	60%	Benutzer mit Zugriff auf Deals -	
ANGEBOT	80%	Benutzer mit Zugriff auf Deals -	
ABSCHLUSSGESPRÄCH	90%	Benutzer mit Zugriff auf Deals -	
GEWONNEN	Gewonnen	Benutzer mit Zugriff auf Deals -	Abschlussdatum und Grund für gewonnenen Absc...
VERLOREN	Verloren	Benutzer mit Zugriff auf Deals -	Abschlussdatum und Grund für verlorenen Abschl...

+ Phase hinzufügen

HubSpot

DEMO

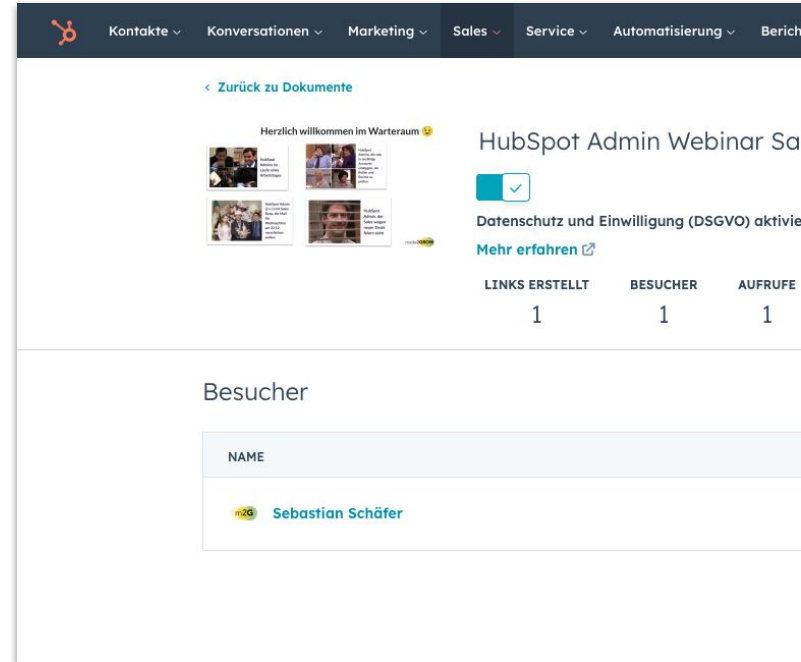
5.

Dokumente für hilfreiche Insights

Dokumente für hilfreiche Insights

Für Standard-Präsentationen & Co.


- PDFs vermeiden, weil... aus Gründen
- Für Präsentationen, Unternehmensvorstellungen & Co.
- Tipp: Für alle Sales-Mitarbeiter zentral zur Verfügung stellen



The screenshot shows the HubSpot Admin interface for a document titled "HubSpot Admin Webinar Sa". The document is marked as "Aktiviert" (Active) with a blue checkmark. A notification indicates that "Datenschutz und Einwilligung (DSGVO) aktiviert" (Data protection and consent (GDPR) activated) with a link to "Mehr erfahren" (Learn more). Below this, a table displays document statistics:

LINKS ERSTELLT	BESUCHER	AUFRUFE
1	1	1

Under the "Besucher" (Visitors) section, a list of visitors is shown with the following entry:

NAME
 Sebastian Schäfer

HubSpot

DEMO


6.

Sales-Leitfäden

















Sales-Leitfäden

Unterstützen, nicht bevormunden.

- Die wichtigsten Eckdaten abfragen.
- Gemeinsam mit Sales-Mitarbeitern entwickeln.
- Ab Professional mit empfohlenen Leitfäden auf Basis von Eigenschaften.

Discovery Call 


Schreiben Einstellungen

Absatz  **B** *I* U                Einfügen

Verwenden Sie das BANT-Framework zur Vertriebsqualifikation, um Folgendes herauszufinden:


1. Budget: Ist der potenzielle Kunde finanziell in der Lage für einen Kauf?
2. Autorität: Verfügt Ihr Kontakt über ausreichende Befugnisse, um einem Kauf zuzustimmen?
3. Need: Hat der potenzielle Kunde ein geschäftliches Problem, das Sie lösen können?
4. Timing: Wann plant der potenzielle Kunde den Kauf?

Im Folgenden finden Sie einige wichtige Fragen, die Sie stellen sollten.


 **Haben Sie ein bestimmtes Budget für diese Anschaffung zur Verfügung? Wie viel können Sie ausgeben?**

Kein Budget Weniger als 1.000 USD 1.000 bis 5.000 USD

Notizen

 **Wer außer Ihnen ist noch an der Kaufentscheidung beteiligt?**


Notizen

 **Mit welchen Herausforderungen haben Sie zu kämpfen?**

Generierung von Website-Traffic Konvertierung von Leads Pflege qualifizierter Leads

Qualifizierte Leads

Notizen

 **Wie schnell müssen Sie Ihr Problem lösen?**

Sofort Dieser Monat Dieses Quartal Dieses Jahr

Notizen

HubSpot

DEMO

7.

Workflows

Workflows

Ein Geschenk für dich.

- [\(Fast\) alle Workflows, die du brauchst >](#)

Das perfekte Workflow-Setup

Checkliste für Must-Have Workflows in Hubspot



Fragen?

Super Admin Bootcamp

 **made2GROW GmbH | HubSpot Platin Agentur | SEO | Perform...**
352 Follower:innen
33 Min. • 🌐

📍 Liebst du HubSpot genauso wie wir? Dann ist das Super Admin Bootcamp die Quality Time für noch mehr Liebe 📍

Sebastian hatte das Vergnügen beim allerersten Bootcamp mit HubSpot Experten wie [Debbie](#), [Kyle](#), [Dan](#), [George](#) und [Stjepan](#) dabei zu sein und auszuhalten.

Nun kommt das Super Admin Bootcamp nach Deutschland 🇩🇪. Experten [Helen](#) und [Christoph](#) und [Sebastian](#) haben das Vergnügen hochmotivierter HubSpot Super Admins weiterzubilden.

Das wichtigste kurz und knapp:

- 📅 Start am 02.05.
- 📅 Termine (Anwesenheit mindestens bei 5 Terminen)
- 🕒 Immer von 15-16 Uhr
- 🕒 2-3 Stunden pro Woche zum Selbststudium einplanen
- 📱 Online
- 🆓 Kostenfrei

Link zur Anmeldung im Kommentar 📌

Wenn du Fragen hast, meld dich gerne bei mir.

📍

Zur
Anmeldung

Ideen, Anregungen, Austausch?



www.linkedin.com/in/sebastian-schaefer112/

Wie kann es für dich weitergehen?

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





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](#)

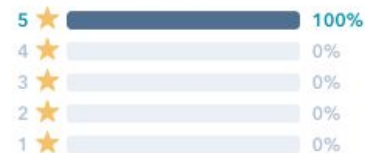
Kundenbewertungen für made2GROW GmbH

5



Basierend auf 12 Bewertungen

Gesamtbewertung



Danke für die Aufmerksamkeit.

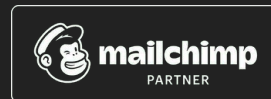
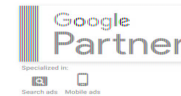


Sebastian Schäfer

sebastian.schaefer@made2grow.de

+49 (0)221 98 65 128 0

made2grow.de





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: 4+
- Abgeschlossene Projekte: 100+
- HubSpot Partner-Stufe: Platin
- Zertifizierte HubSpot Trainer mit Gastauftritten in der offiziellen HubSpot Academy